

VALORACIÓN DE EMPRESA
TECNICARGA LOGÍSTICA S.A.S.

CARLOS ENRIQUE ORTEGÓN MOLANO
LUZ JOHANA LOZANO PIÑEREZ
SINDY LILIANA CARRERA HERNÁNDEZ

GAF 54

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
BOGOTÁ D.C.

2016

VALORACIÓN DE EMPRESA
TECNICARGA LOGÍSTICA S.A.S.

CARLOS ENRIQUE ORTEGÓN MOLANO

LUZ JOHANA LOZANO PIÑEREZ

SINDY LILIANA CARRERA HERNÁNDEZ

Trabajo de grado para obtener título de especialistas en gerencia y administración
financiera

Asesor: WILLIAM DÍAZ HENAO

Docente

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
BOGOTÁ D.C.

2016

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, queremos agradecer a Dios por permitirnos vivir una nueva experiencia en nuestro camino profesional, laboral y personal, un camino lleno de retos, fuerza y capacidad para identificar cada una de nuestras aptitudes, llenarnos de esperanza, de fortaleza y de ánimo para llevar a cabo este trabajo.

A cada una de las personas que incidieron en nuestro proceso de aprendizaje y que de una u otra manera contribuyeron en nuestro crecimiento, aquellos que creyeron en nosotros y siempre confiaron en nuestras habilidades.

A nuestros padres, hermanos, amigos y familia que con su apoyo lograron motivarnos, aquellos que nos han inculcado valores de excelencia, de tenacidad y de entrega en cada paso que damos en nuestra vida, aquellos que nos animaron a seguir y que seguirán siendo la base fundamental para nuevos logros.

A nuestros compañeros de curso, nuestros colegas, compañeros de un sueño, de una meta, de un ideal, con unos, una afinidad más grande que con otros, pero todos con un gran cariño y una hermosa amistad de curso, resaltar que el que “quiere, puede”, y aún con nuestras diferencias, virtudes, errores y cualidades, llegamos lejos.

A la empresa Tecnicarga Logística S.A.S. y a todo su equipo de trabajo por el apoyo y la oportunidad de mostrar los conocimientos adquiridos.

Y, para terminar, a la Universidad Piloto de Colombia por creer en nosotros, a toda la comunidad educativa por sus esfuerzos, su transmisión de conocimiento y por formarnos profesionalmente, deseamos éxitos en toda su vida laboral y profesional.

“La fortaleza y crecimiento llegan solo a través de esfuerzo y lucha continuas.”
Napoleón Hill

Contenido

RESUMEN	9
INTRODUCCIÓN	10
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	11
1.1 DESCRIPCIÓN GENERAL.....	11
1.1.1 Nombre de la Empresa.....	11
1.1.2 Tipo de la Empresa.....	11
1.1.3 Ubicación.	11
1.1.4 Tamaño.....	11
1.1.5 Visión.....	11
1.1.6 Misión.	11
1.1.7 Objetivos Estratégicos.....	12
1.1.8 Ventajas Competitivas.	12
1.1.9 Análisis de la industria.....	12
1.1.10 Servicios.	15
1.2 EL MERCADO.	15
1.2.1 Tamaño del mercado.....	16
1.2.2 Descripción de la competencia.	17
1.2.3 Participación de la empresa y su competencia en el mercado.	18
1.3 PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIO.....	19
1.3.1 Descripción del proceso.....	19
1.3.2 Diagrama del proceso.	20
1.3.3 Equipos e Instalaciones.....	20
1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	20
1.4.1 Organigrama.	20
1.4.2 Sueldos y Carga prestacional.....	21
2. EL PROBLEMA	23
2.1 JUSTIFICACIÓN.....	23
2.2 OBJETIVOS.....	23
2.2.1 Objetivo general.	23
2.2.2 Objetivos Específicos.	23

2.3	MARCO REFERENCIAL	23
2.4	DIAGNOSTICO FINANCIERO.....	28
2.4.1	Análisis cualitativo.	29
2.4.2	Análisis cuantitativo.....	34
3.	METODOLOGÍA	44
	FASE 1. Recolección de información y entendimiento de la empresa.....	44
	FASE 2 Diagnóstico financiero	44
	FASE 3 Definición de estrategias de Generación Valor	45
	FASE 4 Diseño, Desarrollo y validación del modelo Financiero Excel	45
	FASE 5 Sustentación del Trabajo de Grado	46
4.	RESULTADOS	47
	4.1 RECOMENDACIONES O ESTRATEGIAS.....	47
	4.2. PIB.....	48
	4.2.1. IPC.....	48
	4.2.2. Impuesto de renta.....	48
	4.2.3. CREE.....	48
	4.3 TABLAS DE PROYECCIONES.....	49
	4.3.1 Proyección de Ventas	49
	4.3.2 Proyección de Costos	49
	4.3.3 Proyección de Gastos Operacionales	49
	4.3.4 Proyección de Inductores de Actividad.....	50
	4.4. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	51
	4.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	52
	4.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO	53
	4.7. INDUCTORES FINANCIEROS.....	54
	4.7.1 KTNO.....	54
	4.7.2 MARGEN EBITDA.....	54
	4.7.3 UODI.....	55
	4.7.4 PALANCA DE CRECIMIENTO	55
	4.7.5 ROE	56
	4.7.5 WACC.....	56

4.7.6 VALORACIÓN DE LA EMPRESA	57
CONCLUSIONES.....	58
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA	60

Tabla 1. Competencia TECNICARGA. /Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la Superintendencia de Transporte.	17
Tabla 2. Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la superintendencia de Transporte 2015.....	18
Tabla 3. Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa	21
Tabla 4. Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa.	22
Tabla 5. KTNO. /Fuente: Elaboración propia.	42
Tabla 6. UODI. /Fuente: Elaboración propia	42
Tabla 7. RONA. /Fuente: Elaboración propia	42
Tabla 8. Rentabilidad del Activo. /Fuente: Elaboración propia	42
Tabla 9. Problemas y estrategias. /Fuente: Elaboración propia.	47
Tabla 10. Supuestos Macroeconómicos. /Fuente: Elaboración propia	48
Tabla 11. Proyección de ventas. /Fuente Elaboración propia.	49
Tabla 12. Proyección de costos. /Fuente: Elaboración propia	49
Tabla 13. Proyecciones de Gastos Operacionales. /Fuente Elaboración propia.....	50
Tabla 14. Proyecciones de Gastos Operacionales. /Fuente: Elaboración propia.....	50
Tabla 15. Días de Recaudo. /Fuente: Elaboración propia.....	50
Tabla 16 Cuentas por pagar. /Fuente: Elaboración propia.....	51
Tabla 17. Presupuesto de tesorería. /Fuente: Elaboración propia	51
Tabla 18. Estado de resultados proyectado. /Fuente: Elaboración propia	52
Tabla 19. Balance general proyectado. /Fuente: Elaboración propia	53
Tabla 20. KTNO. /Fuente Elaboración propia	54
Tabla 21. Margen Ebitda. /Fuente Elaboración propia	55
Tabla 22. UODI. /Fuente Elaboración propia	55
Tabla 23. Palanca de Crecimiento. /Fuente Elaboración propia	55
Tabla 24. Wacc. /Fuente Elaboración propia	56
Tabla 25. Wacc2. /Fuente Elaboración propia	57
Tabla 26. Valoración. /Fuente Elaboración	57
Ilustración 1. Matriz DOFA. /Fuente: Ministerio de Fomento.....	13
Ilustración 2. /Fuente: Elaboración propia	15
Ilustración 3. Clientes Tecnicarga Logística S.A.S. /Fuente: Elaboración propia con información suministrada por la empresa.....	16
Ilustración 4. Clientes potenciales Tecnicarga Logística S.A.S. /Fuente: Elaboración propia con información suministrada por la empresa.	17
Ilustración 5. Mapa de procesos. /Fuente Tecnicarga Logística S.A.S.	19
Ilustración 6. Fuente: Elaboración propia con información suministrada por la empresa	20
Ilustración 7. Organigrama funcional. /Fuente: Tecnicarga Logística S.A.S.....	21
Ilustración 8. Cinco Fuerzas Tecnicarga. /Fuente: Elaboración propia.	29
Ilustración 9. Inspección de vigilancia y control. /Fuente: Elaboración propia con datos de Colfecar 2015.....	32
Gráfico 1. Crecimiento del PIB- real del sector transporte (variación % anual 2014 - 2015). /Fuente: Cálculos ANIF con base en DANE.....	13

Gráfico 2. Participación por subsectores del PIB de transporte 2014. /Fuente: Elaboración propia con datos del DANE	14
Gráfico 3. Participación de los servicios de transporte. /Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE	14
Gráfico 4 Competencia TECNICARGA /Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la superintendencia de Transporte 2015.	18
Gráfico 5. <i>Total, ingresos por cliente.</i> /Fuente: <i>Elaboración propia con datos tomados de la superintendencia de Transporte 2015.</i>	19
Gráfico 6. Balance general. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa.	35
Gráfico 7. Activo no corriente. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa	35
Gráfico 8. Pasivo no corriente. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa	36
Gráfico 9 Estado de resultados- Activo no corriente. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa.....	37
Gráfico 10. Estado de resultados. /Fuente: Elaboración propia.	38
Gráfico 11. Estado de resultados. /Fuente: Elaboración propia	38
Gráfico 12. Endeudamiento Total. /Fuente: Elaboración propia.	39
Gráfico 13. Rentabilidad operativa. /Fuente: Elaboración propia.	40
Gráfico 14. Margen Ebitda. /Fuente: Elaboración propia.....	40
Gráfico 15. Palanca de Crecimiento. /Fuente: Elaboración propia.	41

RESUMEN

Este trabajo busca identificar la posición actual de la empresa Tecnicarga Logística S.A.S., y el estado financiero en el que se encuentra evaluando las cifras de los últimos 4 años, de manera que se pueda detectar el estado actual y se puedan generar estrategias de mejoramiento que le generen valor a la misma.

A lo largo de este trabajo se puede evidenciar como está conformada Tecnicarga Logística S.A.S., su entorno económico y variables macroeconómicas determinantes (PIB, inflación) para la proyección de cifras y el sector en el cual desarrolla su objeto social, de modo que se pueda tener un conocimiento más profundo y así identificar el inconveniente que no ha permitido que la empresa este mejor.

Se buscó información general y detallada de la empresa Tecnicarga Logística S.A.S., y teniendo los estados financieros de los últimos 4 años, se efectuó un diagnóstico financiero y se elaboraron proyecciones financieras de 5 años, aplicando estrategias que permitieron el mejoramiento en las cifras y así por medio de los inductores de valor obtener los resultados de la generación de efectivos durante los años comprendidos entre 2016 al 2020.

Aplicadas las estrategias y calculadas las cifras se realizó la valoración de la empresa.

Palabras Clave: Variables macroeconómicas, proyección de cifras, objeto social, diagnóstico financiero, estrategias, inductores de valor, valoración de empresa.

INTRODUCCIÓN

Las empresas hoy en día buscan contar con un ente diferenciador que las haga más interesantes para el cliente, por esta razón la valoración de empresa es una herramienta que permite evaluar con detalle la situación financiera de una empresa, de modo que permite identificar debilidades y fortalezas y así generar estrategias que impulsen al mejoramiento.

El sector del transporte es aquel que provee a la población de servicios necesarios para satisfacer sus necesidades, es el sector más heterogéneo por los innumerables servicios que puede prestar e impacta significativamente al PIB del país, generando además empleo y estabilidad en la economía.

La variable de los fletes es de gran impacto, ya que este indicador es generador de competencia entre las empresas del mismo sector.

Tecnicarga Logística S.A.S (T.L.SAS), es una organización nueva en el sector de transporte, cuyo objeto social es el servicio de transporte automotor de carga por carretera con tan solo 4 años y medio de estar participando en el sector, creada bajo la figura familiar, con tres socios (hermanos) que día a día han formado su empresa, adecuándola a las leyes y normas establecidas por el gobierno, hoy en día transporta todo tipo de mercancías a nivel nacional.

El presente trabajo busca analizar e interpretar la situación financiera de la empresa de Transporte Tecnicarga Logística S.A.S, mediante el método de flujo de caja libre descontado y el cálculo de los inductores de valor fundamentales para la toma de decisiones y proyecciones financieras para generación de valor.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 DESCRIPCIÓN GENERAL

1.1.1 Nombre de la Empresa.

Tecnicarga Logística S.A.S.

1.1.2 Tipo de la Empresa.

Sociedades por acciones simplificadas SAS, transporte de carga por carretera, actividades de estaciones, vías y servicios complementarios para el transporte terrestre.

1.1.3 Ubicación.

Avenida Ciudad de Cali No 8 – 32 Oficina 301 Bogotá DC, Colombia

Teléfonos: 4241867, Email: logistica@tecnicarga.com

1.1.4 Tamaño.

Activos a Diciembre del último año	1.885.236.380
Ventas al 31 de Diciembre del último año	1.069.054.289
Número de empleados a 31 de Diciembre del último año	8
Tamaño de la Empresa según la Ley 905 de 2004	Pequeña Empresa

1.1.5 Visión.

En el año 2020 seremos reconocidos como la empresa líder en la prestación de servicios de transporte de carga, ejecutando estándares altos de calidad, teniendo en cuenta la efectividad, seguridad, identidad, servicio y la excelente calidad humana.

1.1.6 Misión.

Somos una empresa dinámica, especializada en servicios de transporte de carga terrestre, incorporamos factores de seguridad y calidad, programación y control para el logro de la máxima satisfacción de nuestros clientes, con el único propósito de recepcionar y entregar los compromisos adquiridos mediante la utilización de personal calificado y equipos de la mayor tecnología, asegurando el éxito en la prestación de nuestros servicios.

1.1.7 Objetivos Estratégicos.

- Aumentar la competitividad disminuyendo la estructura de fletes, siempre y cuando se mantenga el margen de utilidad esperada.
- Mejorar continuamente las prácticas de la Gestión de Calidad, seguridad y salud en el Trabajo.
- Posicionar la empresa en el mercado a nivel nacional y ser reconocida por calidad y oportunidad.
- Aumentar los clientes potenciales generadores de carga.
- Cumplir con las normas legales emitidas por el ente regulador correspondiente.
- Cumplir al cliente con los tiempos de entrega.

1.1.8 Ventajas Competitivas.

- Conocen el mercado en el que participan y presentan diferentes alternativas de carga dentro de los términos legales.
- Reconocimiento en el mercado por la calidad de servicio.
- Buen uso de la tecnología a través de la página web, ya que mantiene informado a los clientes de todo el proceso de su mercancía.
- Cumple con los estándares internacionales de seguridad y calidad debidamente certificados.
- Cuentan con el apoyo inmediato de seguridad en carretera.
- La tercerización de vehículos de transporte, han permitido mejorar la parte operativa y logística, siendo estos procesos más eficientes y efectivos.

1.1.9 Análisis de la industria.

Durante el año 2015, el sector transporte exhibió un crecimiento del 3.5% anual, desacelerándose frente al 4.2% observado en 2014, según las cuentas nacionales del Dane (ver gráfico adjunto). Cabe destacar que, dicho resultado es superior al registrado por toda la economía (3.1%), gracias a las mayores inversiones en infraestructura de transporte que se han venido haciendo en los últimos años, pasando del 1.6% al 3% del PIB (Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), 2016)

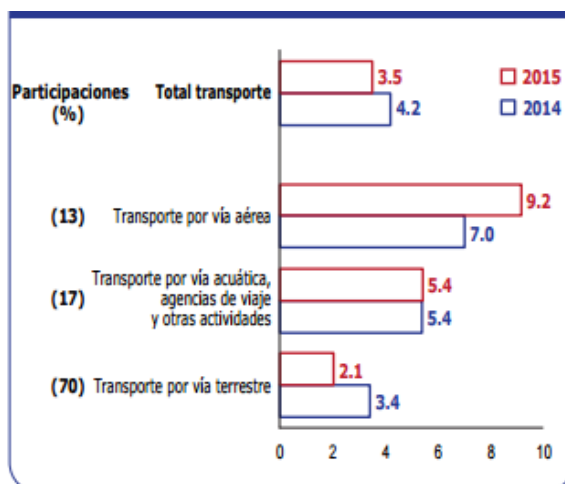


Gráfico 1. Crecimiento del PIB- real del sector transporte (variación % anual 2014 - 2015).
/Fuente: Cálculos ANIF con base en DANE

Como ente regulador, el Ministerio de Transporte ha venido desarrollando estrategias políticas en pro del desarrollo y mejoramiento del servicio a términos de calidad y eficiencia como objetivo principal aumentar nuestra competitividad, sin embargo, el siguiente DOFA muestra claramente ciertas variables que influyen en la desaceleración del crecimiento del sector de transporte de carga

DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad recursos financieros • Elevados costes unitarios • Alta rotación personal subcontratado • Bajo nivel tecnológico • Alta subcontratación vehículos reparto • Elevada dependencia de los recursos humanos • Tamaño empresarial reducido • Concepto de marca poco potenciado • .../... 	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> • Falta de armonización normativa • Nuevos competidores • Políticas de concentración • Normativa estricta sector farmacia • Poca capacidad de inversión • Saturación de las infraestructuras • Abaratamiento de los precios de mercado • Liberalización del transporte • .../...
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Adaptación a la variación • Dimensiones instalaciones • Experiencia personal gestión tráfico • Flota de vehículos de ruta joven • Crecimiento en los últimos años • Adaptación a las nuevas tendencias industriales • Competitividad en precios y plazos de entrega • Know-how en el transporte de productos específicos • Cobertura nacional • .../... 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Imagen de especialización • Plazos de entrega cortos • Importantes referencias históricas • Cliente satisfecho • Aplicación de tecnologías más eficaces • Mejora de costes por la creación de economías de escala • Intermodalidad • Mejoras medioambientales • Baja calidad de otros tipos de transporte • Apertura de mercados • .../...

Ilustración 1. Matriz DOFA. /Fuente: Ministerio de Fomento

Al descomponer por subsectores el PIB de servicios de transporte se puede ver en la siguiente Gráfica cómo se distribuye el aporte de cada uno de ellos, siendo el subsector terrestre uno de los que más aporta al crecimiento. Por esto, la importancia

que tienen las comunicaciones entre ciudades y centros económicos, tanto en transporte de pasajeros como de carga.



Gráfico 2. Participación por subsectores del PIB de transporte 2014. /Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Las estadísticas muestran que el transporte de terrestre es que el presenta mayor participación debido a la variabilidad de servicios y posicionamiento en el mercado.

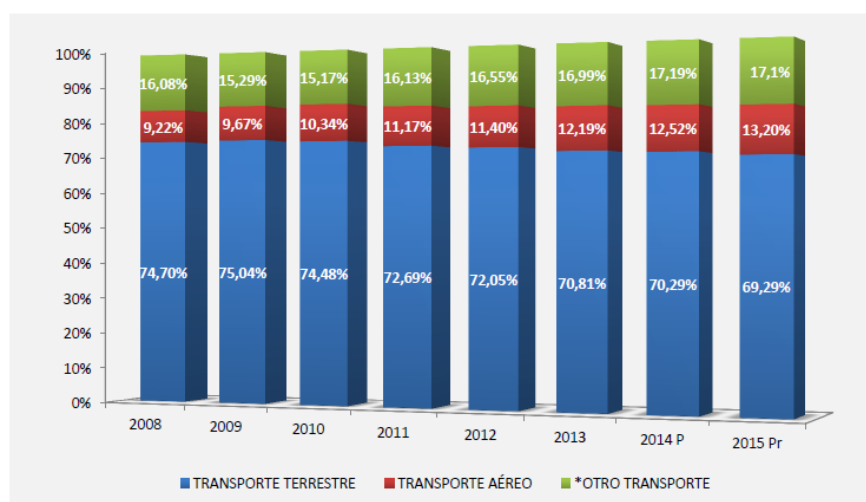


Gráfico 3. Participación de los servicios de transporte. /Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE

En un esfuerzo por avanzar en la identificación y evolución de la actividad de servicios, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2016), por medio de la Muestra Trimestral de Servicios (MTS), mide la evolución de las principales variables del sector servicios en el corto plazo, a través de la generación de índices y

variaciones de los ingresos nominales por tipo de ingreso y personal ocupado por categoría ocupacional, para el total nacional.

En el segundo trimestre de 2015, comparado con igual período del año anterior, los mayores incrementos en los ingresos nominales se observan en: cinematográficas, de video y programas de televisión, auxiliares al transporte, inmobiliarias y de alquiler de maquinaria y equipo, salud humana privada y educación superior privada y actividades administrativas

Por lo contrario, actividades como publicidad, actividades profesionales científicas y técnicas, programación, transmisión y/o difusión y actividades de agencias de noticias y servicios de correo se contraen con respecto al mismo trimestre del año anterior (ANDI, 2015, pág. 40).

1.1.10 Servicios.



Ilustración 2. Fuente: Elaboración propia

1.2 EI MERCADO.

Las marcas diversifican su portafolio de vehículos para ofrecer mejores alternativas a las empresas del país, con diferentes capacidades de carga y las últimas tecnologías y sistemas de seguridad.

Colombia ocupa el cuarto puesto en actitud positiva hacia el emprendimiento a nivel mundial, según estudios de la Universidad de Múnich, Alemania; y eso lo corroboran las pequeñas y medianas empresas (Pymes), que en el país representan 99,9% del total de las industrias (cerca de 1,6 millones de unidades empresariales), que aportan alrededor de 38% del PIB nacional. Esto significa que su solidez, su producción y su innovación

deben estar en altos niveles de exigencia, lo que conlleva a dinamizar el mercado y ayudar a fortalecer la economía nacional. De esta forma, para moverse con rapidez y eficiencia, estas pequeñas empresas necesitan de una flota de transporte versátil, que les permita trasladar grandes volúmenes de carga o de mercancías y, por supuesto, que les garantice excelentes desempeños y bajos costos de funcionamiento (Dinero, 2016)

1.2.1 Tamaño del mercado.

El transporte terrestre (incluyendo los modos vial y férreo) mostró una desaceleración en su crecimiento hacia el 2.1% anual en 2015 (vs. 3.4% un año atrás). Allí, el transporte de carga se vio afectado por: i) en el modo vial (movilizando el 71% de la carga nacional y el 3% de la internacional), la menor dinámica del comercio propiamente dicho (expandiéndose al 3.4% en 2015 vs. 4.8% un año atrás); y en el modo férreo (movilizando el 27% de la carga nacional, exclusivamente carbón), la contracción en la producción de dicho mineral del -3.3% en 2015 (vs. +3.3% en 2014), afectada por la restricción horaria impuesta por la Corte Constitucional a la operación del tren Fenoco, el cual transporta cerca del 50% del carbón colombiano (Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), 2016)

1.2.1.1 Clientes actuales. La empresa Tecnicarga Logística S.A.S, cuenta con los siguientes clientes más representativos, siendo estos aquellos que le permiten obtener una participación y reconocimiento en el sector

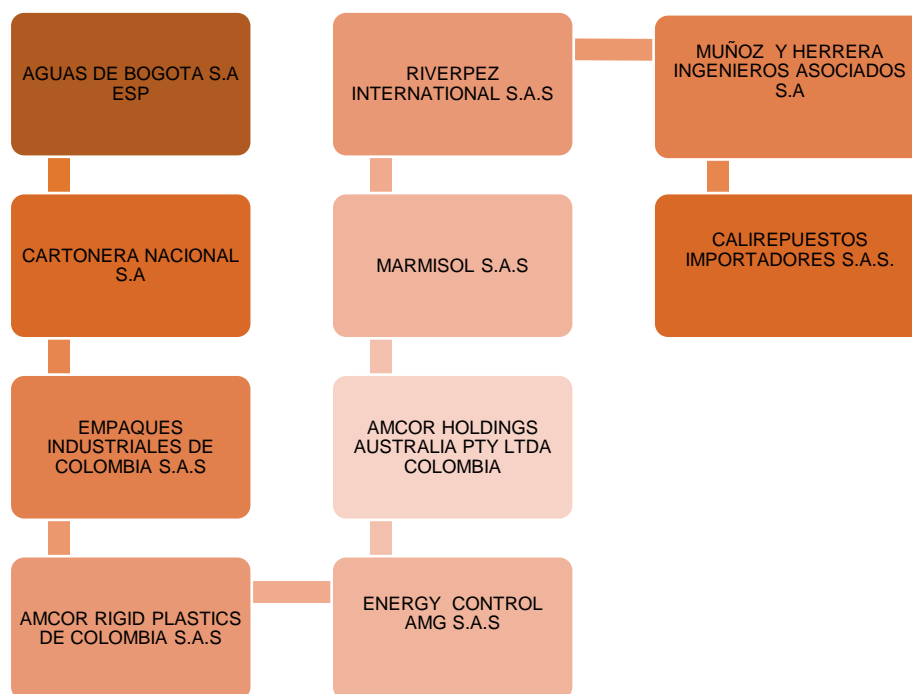


Ilustración 3. Clientes Tecnicarga Logística S.A.S. /Fuente: Elaboración propia con información suministrada por la empresa.

1.2.1.2 Clientes Potenciales. De los actuales clientes, existen unos más representativos que otros en materia de generación de utilidad, ya que son los que utilizan con mayor frecuencia el servicio prestado por Tecnicarga Logística S.A.S.



AGUAS DE
BOGOTÁ SA
ESP



EMPAQUES
INDUSTRIALES
DE COLOMBIA
SAS



CARTONERA
NACIONAL SA



ENERGY
CONTROL AMG
SAS

Ilustración 4. Clientes potenciales Tecnicarga Logística S.A.S. /Fuente: Elaboración propia con información suministrada por la empresa.

1.2.2 Descripción de la competencia.

La empresa Tecnicarga Logística S.A.S., cuenta con una competencia directa en un sector amplio en cuanto a participación del mercado, como se muestra a continuación:

Tabla 1. Competencia TECNICARGA. /Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la Superintendencia de Transporte.

COMPETENCIA			
RAZÓN SOCIAL	MARGEN NETO	MARGEN OPERACIONAL	MARGEN BRUTO
TRANSPORTES VIGÍA SAS	5,6%	4%	41%
EXPRESO ANDINO DE CARGA S A	3,5%	7%	39%
INTERANDINA DE TRANSPORTES S.A. INANTRA	1,3%	9%	33%
CATALUÑA TRANSPORTE DE CARGA S A	0,5%	10%	40%
COMPAÑÍA NACIONAL DE CARGA CONALCA S.A.S	1,8%	5%	16%
TECNICARGA LOGÍSTICA SAS	1,8%	16%	42%

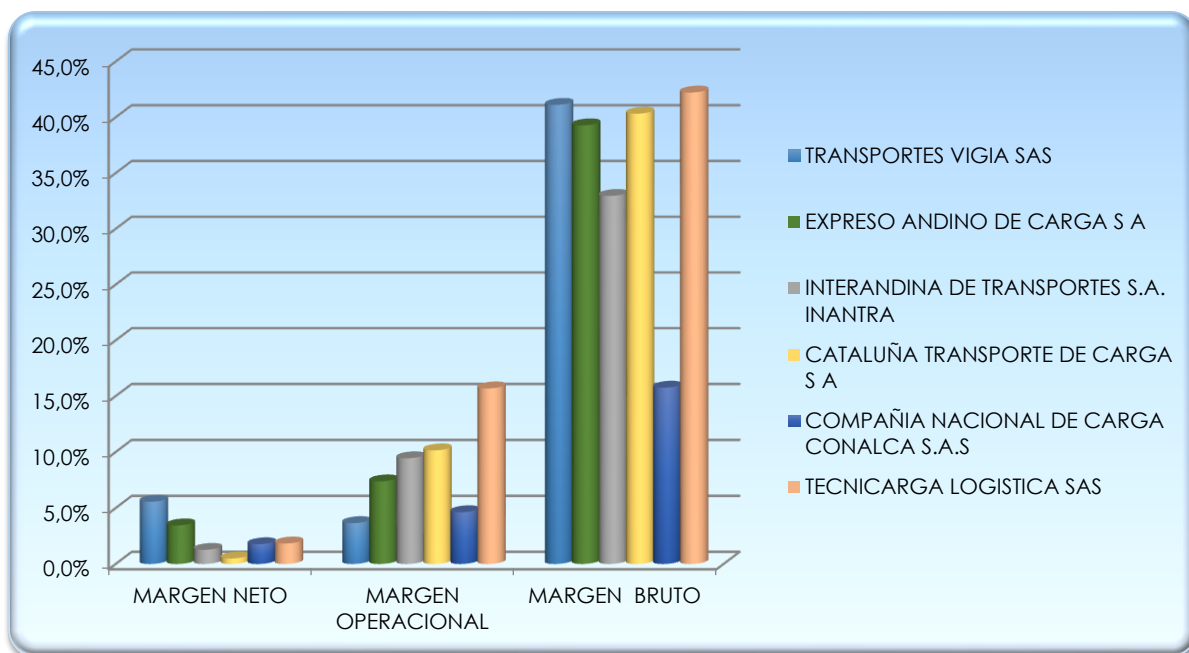


Gráfico 4 Competencia TECNICARGA /Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la superintendencia de Transporte 2015.

1.2.3 Participación de la empresa y su competencia en el mercado.

Tabla 2. Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la superintendencia de Transporte 2015

RAZÓN SOCIAL	TOTAL INGRESOS
TRANSPORTES VIGÍA SAS	66.357.208.271
EXPRESO ANDINO DE CARGA S A	13.673.134.416
INTERANDINA DE TRANSPORTES S.A. INANTRA	14.592.289.203
CATALUÑA TRANSPORTE DE CARGA S A	8.837.317
COMPAÑÍA NACIONAL DE CARGA CONALCA S.A.S	40.165.560.743
TECNICARGA LOGÍSTICA SAS	1.285.872.316

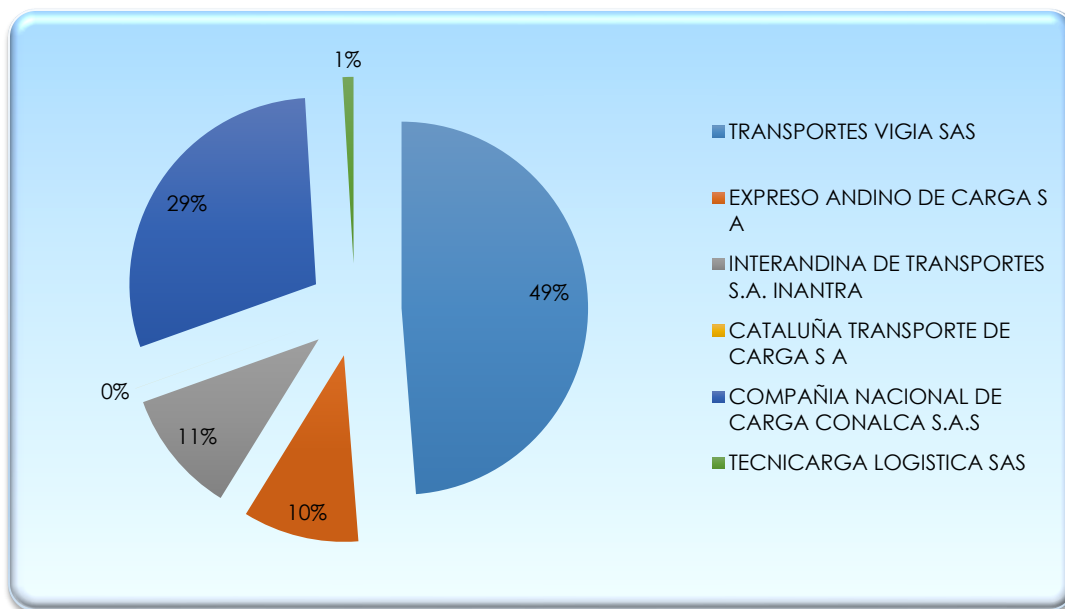


Gráfico 5. Total, ingresos por cliente. /Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la superintendencia de Transporte 2015

1.3 PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIO

1.3.1 Descripción del proceso.

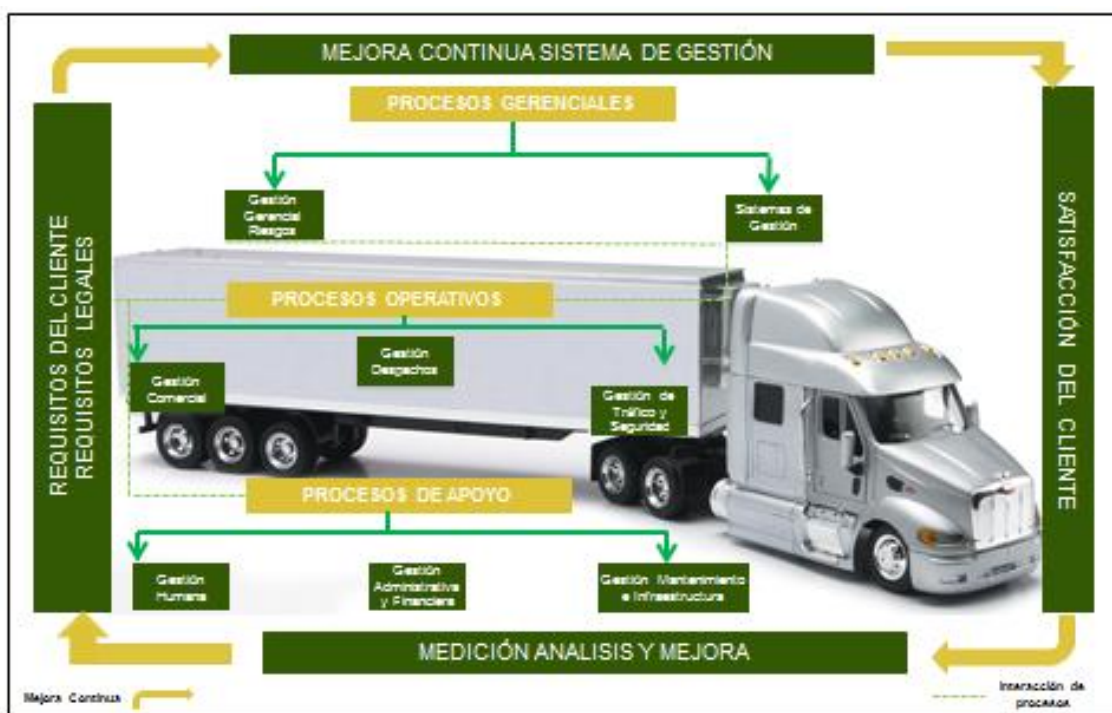


Ilustración 5. Mapa de procesos. /Fuente Tecnicarga Logística S.A.S.

1.3.2 Diagrama del proceso.

De acuerdo a la información suministrada por la empresa, a continuación, se muestra el proceso que lleva a cabo Tecnicarga Logística S.A.S. para que la mercancía llegue a su destino en perfectas condiciones, acompañada y vigilada por el Frente de Seguridad Empresarial.

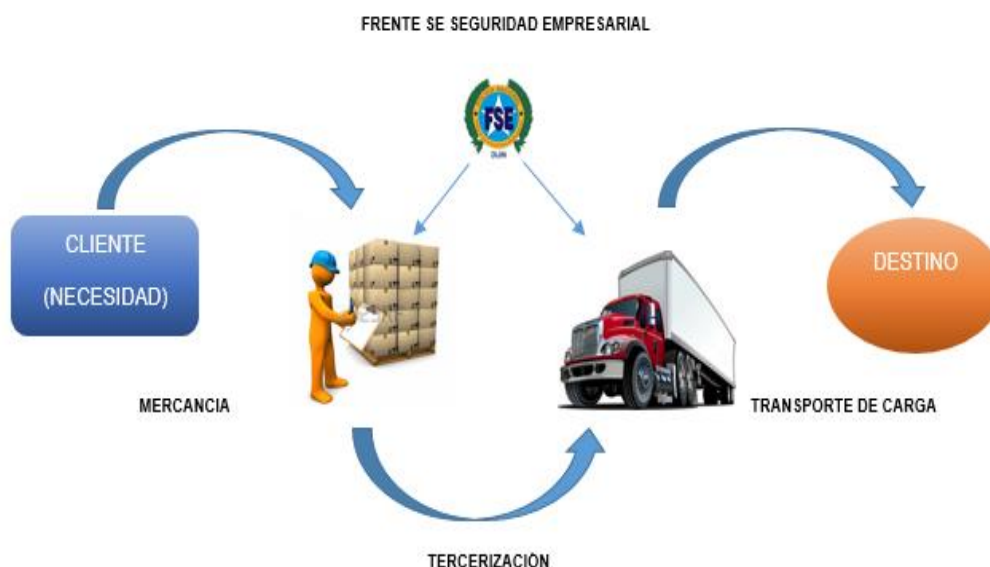


Ilustración 6. Fuente: Elaboración propia con información suministrada por la empresa

1.3.3 Equipos e Instalaciones.

Tecnicarga Logística S.A.S, cuenta con oficina propia ubicada Av. Cali No 8 – 32 oficina 301, única sede, allí cuentan con siete equipos de cómputo, no cuentan con transporte propio ya que el transporte de carga es manejado por medio de la tercerización.

1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

1.4.1 Organigrama.

Tecnicarga Logística S.A.S. maneja los siguientes cuatro niveles jerárquicos:

- Color Verde: Nivel Gerencial
- Color Rosado: Nivel asesor/profesional
- Color Azul: Técnico
- Color Anaranjado: Asistencial

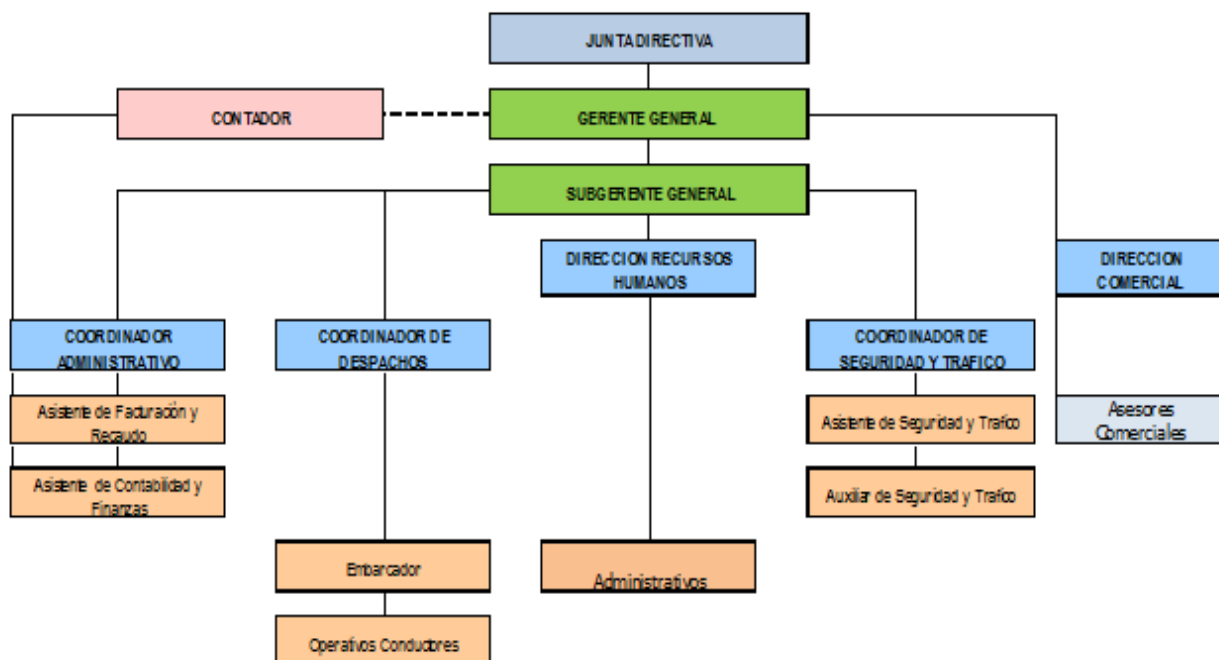


Ilustración 7. Organigrama funcional. /Fuente: Tecnicarga Logística S.A.S.

1.4.2 Sueldos y Carga prestacional.

Tabla 3. Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa

NOMINA PARA PAGO DE SUELDOS TECNICARGA LOGISTICA S.A.S. NIT.900.431.160-4									
NOMINA 1o DE DICIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE 2015									
No	NOMBRE DEL EMPLEADO / CODIGO	No.DOCUMENTO	CARGO	FECHA DE INGRESO	SUELDO BASICO	AUX.TRANSPORTE	(-) EPS	(-) PENSION	TOTAL A PAGAR
1	PINEDA NUSTES CRISTIAN FERNANDO	1.024.539.547	COORDINADOR DESPACHOS	1 de agosto de 2013	794.000	74.000	31.760	31.760	804.480
2	MACIAS HUERFANO CELMIRA	28.846.814	SERVICIOS GENERALES	23 de octubre de 2014	644.350	74.000	25.774	25.774	666.802
3	SOLER VARGAS ABEL	4.137.146	SUBGERENTE	17 de diciembre de 2012	1.400.000		56.000	56.000	1.288.000
4	SALOMON MARQUEZ SANDRA	52.180.676	GESTION HUMANA	9 de abril de 2014	644.350	74.000	25.774	25.774	666.802
5	ORTIZ YAIMA EMILCE	53.044.096	COORDINADORA ADMINISTRATIVA	1 de marzo de 2012	1.000.000	74.000	40.000	40.000	994.000
6	SOLER VARGAS JORGE ENRIQUE	6.772.852	GERENTE GENERAL	6 de febrero de 2014	1.500.000		60.000	60.000	1.380.000
7	MURILLO JARAMILLO JUAN CARLOS	16.698.727	COORDINADOR SEDE CALI	24 de abril de 2014	644.350	74.000	25.774	25.774	666.802
8	BOLIVAR BUITRAGO GUSTAVO ADOLFO	19.470.482	EMBARCADOR	14 de marzo de 2015	1.000.000	74.000	40.000	40.000	994.000
TOTALES					7.627.050	444.000	305.082	305.082	7.460.886

Tabla 4. Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa.

PROVISION NOMINA DICIEMBRE 2015	
PROVISION VACACIONES	317.794
PROVISION CESANTIAS	672.588
PROVISION PRIMA	672.588
PROVISION INTERESES CESANTIAS	80.711
GASTO PENSION	915.246
GASTO A.R.L	140.475
GASTO CAJA DE COMPENSACION	305.082
TOTAL	3.104.482

2. EL PROBLEMA

2.1 JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta la necesidad que tiene Tecnicarga Logística S.A.S de conocer a fondo la situación financiera de la empresa, detectando la necesidad de realizar una valoración y tomando como base los estados financieros de los últimos 4 años contados a partir del 2012, se busca generar estrategias que sirvan para la generación de valor.

Con base en lo anterior, se identifica el problema de cartera morosa que tiene, esto debido a que el plazo otorgado para pago de facturación es demasiado largo afectando significativamente las utilidades y la poca liquidez para pago a los acreedores.

2.2 OBJETIVOS

2.2.1 Objetivo general.

Valorar la empresa Tecnicarga Logística SAS, utilizando un método práctico y financiero de valoración, donde se puedan identificar falencias de manejo y a su vez formular recomendaciones y estrategias que permitan generar valor.

2.2.2 Objetivos Específicos.

- Realizar un diagnóstico financiero a través del análisis de inductores que puedan afectar la generación de valor en la empresa Tecnicarga Logística S.A.S.
- Proporcionar a la empresa estrategias aplicables que les permitan mejorar las cifras de los estados financieros, obteniendo así utilidades operativas esperadas.
- Construir un modelo financiero en Excel como herramienta para un enfoque sistémico de situaciones que les permita tomar las decisiones, eficientes, confiables para Tecnicarga Logística S.A.S.

2.3 MARCO REFERENCIAL

Es necesario conocer fuentes específicas que permitan el desarrollo y elaboración de este trabajo, por ello se relaciona a continuación el material tenido en cuenta como fuente bibliográfica.

Según Alfonso Álvarez González el entorno económico abarca:

Todo aquello que nos rodea y nos afecta o que puede llegar a hacerlo de algún modo. El objetivo es, por tanto, presentar un compendio claro y lo más sistemático posible de los principios de la economía agregada, y abordar los problemas de la economía actual a través de ideas y conceptos tratados con rigor, pero que a la vez resultan fácilmente manejables, además entender el marco económico actual y prever su evolución y tendencia, lo que nos ayudará a la hora de tomar decisiones (Alvarez Gonzalez, 2003)

Apoyados en este concepto se resalta que el entorno económico es fundamental para la toma de decisiones, una empresa que quiere estar en el mercado y que desee ser competitiva, debe estar atenta a los cambios políticos, sociales y económicos sin hacer caso omiso a estos, ya que hoy en día el mercado es versátil y los cambios continuos; una empresa debe estar en la capacidad de adaptarse y debe estar a la vanguardia en tecnología, desarrollo social y economía mundial.

El Diagnostico Financiero es clave para el inicio del trabajo ya que permite conocer el comportamiento de la empresa año tras año e identifica cada una de las variables representativas que influyen en los resultados obtenidos de una organización, además permite calcular los inductores de valor, herramientas financieras claves para la identificación de riesgo y para la toma de decisiones.

Teniendo en cuenta que los estados financieros son la base fundamental y la herramienta principal para analizar variables significativas, es importante detallar la *estructura cuantitativa y cualitativa de una organización, lo anterior fundamentado en:*

Un proceso que comprende la recopilación, comparación y estudio de los Estados financieros Básicos y demás datos de la situación de un negocio. Lo anterior implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares; los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional del proyecto (CECAR, 2014, pág. 28).

Evaluated el desempeño financiero y operacional, un inversionista o un empresario es capaz de tomar decisiones asertivas con cifras reales, determinadas por un análisis profundo de comportamientos históricos y proyectados elaborados con base a los estados financieros

Según Sanchez Prieto: “Es un proceso en el cual se transforma en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un horizonte de tiempo determinado” (Sánchez Prieto, 2006, pág. 155).

Dado lo anterior, se deduce que, teniendo la información clara y precisa, se puede hacer un plan de estrategias con una visión global de la organización, que permita mejorar el estado actual de la misma, comprometiendo recursos, aumentando las inversiones y maximizando el riesgo para la obtención de una rentabilidad esperada.

Según lo interpretado de Correa García & Jaramillo Betancur, se muestra la Planeacion Financiera como una herramienta de suma importancia que permite al

público tener una visión amplia en gestión empresarial, ya que permite integrar los componentes esenciales que se deben tener en cuenta en el plan de negocios, para plasmarlo en los resultados esperados, tanto cualitativos como cuantitativos.

El concepto para ellos:

Es lograr una mayor comprensión del proyecto de creación de empresa, tener la capacidad de estimar las condiciones futuras, cuantificar y cualificar los riesgos asociados a la operación, evaluar el modo de operar y las estrategias contempladas, establecer ciertos escenarios, y lo más importante contar con un fundamento estratégico para la creación de empresas sostenibles en el tiempo (Correa García & Jaramillo Betancur, 2007).

Concepto que se comparte teniendo en cuenta que las estrategias implementadas en una organización son la base para el sostenimiento futuro de la misma, permitiendo mostrar escenarios pesimistas, optimistas y realistas que conlleven a una posición más asertiva a resultados futuros.

Según Gutiérrez, conocedor del tema y autor de diferentes libros en los cuales profundiza acerca del modelaje y planeación financiera, que consiste en:

Descubrir las relaciones que se presentan en una situación determinada y plasmarlas a través de símbolos, en un modelo que pueda calcular resultados. Por ejemplo, la siguiente expresión es un modelo financiero: $CP=MP+CIF$, que puede leerse así: el costo de producción es igual a las materias primas más la mano de obra más los costos indirectos de fabricación; pero con descubrir cómo se conforma cada uno, por ejemplo, el costo de la materia prima depende del precio de compra, la cantidad consumida por unidad producida, etc., del proveedor, etc., Y así sucesivamente (Gutiérrez, 2008, pág. 17).

Es importante mencionar que los costos son “las inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes y futuros.” (Rincón & Villareal, Costos, Decisiones empresariales, 2009, pág. 24). Además, es pertinente enfatizar que los análisis de costos “organizan, describen, diseñan, calculan, representan y dibujan esa información económica y financiera detallada en indicadores financieros de costos, sobre las necesidades particulares de la empresa y las directivas, para que estos puedan leerla, entenderla, analizarla y tomar decisiones” (Rincón, 2011, pág. 112).

Según el autor Iván Álvarez Piedrahita, en su libro Finanzas estratégicas y creación de valor, el valor presente del flujo de caja libre es:

El dinero disponible en un periodo por los inversionistas de una empresa después de pagar impuestos, y deducir el capital invertido (erogaciones en capital de trabajo y en trabajo de capital) necesaria para que la empresa cumpla sus operaciones y sus estrategias de crecimiento (Álvarez Piedrahita, 1999)

De acuerdo al concepto dado anteriormente, se ratifica la importancia del recurso disponible en un flujo de caja, obtenido después de haber descontado las

inversiones de activos fijos y que es utilizado para cancelar las deudas a corto, mediano, largo plazo y repartir dividendos, determinando así la capacidad financiera con la que cuenta una organización.

Así mismo, Michael Porter indica que: “La competencia determina el éxito o el fracaso de las empresas, también establece la conveniencia de las actividades que pueden favorecer su desempeño como innovaciones, una cultura cohesiva o una adecuada implementación.” (2003)

El autor Oriol Amat en su libro EVA, un nuevo enfoque para optimizar la gestión, motivar y crear valor da a conocer lo siguiente: “El Eva está revolucionando el mundo de los negocios, ya que permite a las empresas que lo implantan optimizar la gestión y aumentar la riqueza que generan”. (Amat, 2000)

Este metodo ha sido el favorito de muchos empresarios que buscan entender de manera facil y rapida la forma practica de medir la riqueza que se obtiene en una organización, implementando indicadores macroeconomicos que permite evaluar el valor de una empresa, evitando asi malas practicas que puedan desarrollarse a futuro y frenen el desarrollo y crecimiento de la misma.

Según Weston y Brigham en su libro Fundamentos de Administracion Financiera señala la importancia del calculo del apalancamiento financiero se indican dos de las razones por la cuales se debe tener en cuenta:

- Toda vez que el interés es un gasto deducible, el uso de financiación a través de deuda disminuye el monto de los impuestos y permite que una mayor cantidad del ingreso en operación quede a disposición de los accionistas.
- Si la tasa esperada de rendimiento s/ lo activos excede la tasa de interés s/ la deuda, entonces una compañía puede usar desudas para financiar los activos, para pagar los intereses y para lograr que quede algo para los accionistas a manera de gratificación. (Weston & Brigham, 1987)

Esta herramienta no es confiable ya que si las ventas son bajas y los costos mas altos, el rendimiento de los activos puede generar perdida o riesgos y a su vez el capital contable se afectaria.

Las empresas que cuentan con razones de endeudamientos relativamente altos, incurren en obtener un nivel de riesgo de perdida mas alto, pero cuando las razones de endeudamientos son bajas, sus riesgos disminuyen de forma particular, afectando asi los rendimientos de su capital; lo ideal es obtener un punto de equilibrio entre la posibilidad de obtener rendimientos mas altos y el tener un riesgo controlable.

Según la teoría del autor Weston Copeland, en el año 1998, define la estructura financiera de una empresa, como la forma de ser financiados los activos, la cual se representa en su totalidad en el lado derecho del balance, donde se refleja la deuda a corto y largo plazo y el capital contable de los accionistas; la estructura de capital, es el

financiamiento permanente representado por la deuda a largo plazo, por las acciones aportadas significativamente y por el capital contable de los accionistas, este aporte es muy importante ya que es un factor de apalancamiento y de allí se puede deducir la deuda total con la que cuenta la empresa para su estabilidad económica en el mercado.

Por otra parte, el apalancamiento financiero empieza donde termina el operativo, amplificando los efectos sobre las utilidades por acción provenientes de las ventas; el autor Weston Copeland, se define el apalancamiento operativo como de primera fase y el financiero como segunda fase. Es así como el apalancamiento operativo hace que un cambio en el volumen de ventas aumente el resultado del EBIT. Si una empresa usa demasiado apalancamiento financiero y apalancamiento operativo, cambios mínimos en las ventas generarán altas fluctuaciones en el ingreso neto, en el ROE y en las utilidades por acción.

Además dentro de la estructura financiera, existe estructura de capital, que la define el autor Oscar León García en el 2009, como la financiación permanente o de largo plazo, representada por los pasivos a largo plazo y el patrimonio, también denominada “capitalización total”. La Estructura de Capital adecuada, se establece teniendo en cuenta la capacidad de la empresa de generar FCL, el plazo y el costo de la deuda, la política de dividendos, el objetivo de calificación y la capacidad de respaldo. (García Serna, 2003)

Es una herramienta básica, en el momento de distribuir los recursos de financiamiento de una empresa, es la medida de identificar las ventajas competitivas, conociendo el indicador del endeudamiento, comportándose como un medio sistemático donde permite examinar las actividades estratégicas más relevantes y donde se relacionan entre sí, para ser más eficientes por un menor costo, el enfoque de las mismas hace que una organización sea más competitiva en el sector que se esté desempeñe.

En cuanto a la definición de la valoración de empresas el autor Alfonso Rojo, menciona que su objetivo es:

Acercar la valoración de empresas al usuario, particularmente la basada en la actualización de flujos de tesorería, cualquiera que sea la formación del lector, ofreciéndole una obra con la que poder comprender el proceso que se desarrolla en esta actividad cada día más común y útil, de manera que le ayude en sus valoraciones o a comprender e interpretar un informe de valoración. (Rojo Ramírez, 2007)

En cuanto al fin último de la gestión empresarial es incrementar el valor de la empresa y la valoración de la empresa se constituye: “como un pilar fundamental de los conocimientos que deben ser capaces de manejar con soltura todos aquellos que trabajan en el ámbito de toma de decisiones en la empresa” (Rodríguez Sandías, 2015)

En conclusión, la estructura de financiación óptima para el desarrollo de una empresa, es la maximización de las acciones para determinar la valoración de

empresa, teniendo en cuenta las variaciones micro y macroeconómicas que influyen directamente e indirectamente en el comportamiento económico de la misma, tales como país, industria, sector, ciudad en la que desarrolla su actividad económica, la competencia, y demás variables que participen en el momento de tomar una decisión.

2.4 DIAGNOSTICO FINANCIERO

Tenicarga Logística S.A.S., es una compañía prestadora el servicio de transporte intermunicipal de carga por carretera, ubicada en la ciudad de Bogotá D.C., durante estos cinco años participando el sector de servicios, generando un impacto en el mercado del buen servicio, estándares altos de calidad, confiabilidad y seguridad, la cual ha venido presentando perdidas en dos últimos años y por ello se genera la necesidad de realizar un diagnóstico financiero.

De acuerdo a lo anterior, se realizó un análisis a través de las cinco fuerzas de Michael Porter.

1. Poder de negociación de los clientes: La empresa Tecnicarga Logística S.A.S tiene una influencia positiva en los clientes actuales debido a su ventaja competitiva con el servicio que ofrece a través de la máquina de alineación y balanceo. Así mismo la confianza de los clientes por el respaldo que dan las marcas de los productos ofertados.
2. Rivalidad entre las empresas: En Tecnicarga Logística S.A.S., existe una rivalidad muy marcada por el porcentaje de intermediación que ofrecen las empresas a los clientes, de acuerdo a la información suministrada por los directivos, los clientes buscan calidad, oportunidad y precio, y es allí en donde la competencia aumenta.
3. Amenaza de los nuevos entrantes: Tecnicarga Logística S.A.S., compite con empresas líderes en el mercado, hoy en día la tecnología, el Talento Humano y la capacidad intelectual de muchos seres humanos, han evidenciado que hacer empresa no es fácil, pero si logran posicionarse en el mercado, existen un margen alto de ser amenaza para los que ya están.
4. Poder de negociación de los proveedores: Aquí el proceso de intermediación juega un papel muy importante desde el punto de vista de precio para la carga de mercancías por carretera, quien logre negociar con el proveedor satisfactoriamente, deberá ofrecer una gran variedad de beneficios y generar un margen mayor con beneficio directo en los ingresos de la empresa.
5. Amenaza de productos sustitutos: En Tecnicarga Logística S.A.S., se relaciona con la eliminación de la intermediación, que el cliente logre un contacto directo con el transportador quien lleva el producto a su destino, sin embargo, el riesgo es alto por las normas reglamentarias que existen y la seguridad de su mercancía.

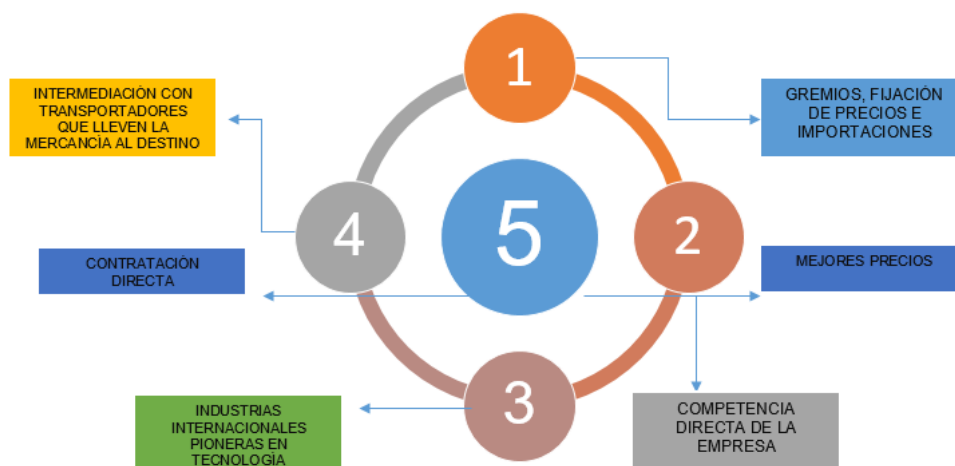


Ilustración 8. Cinco Fuerzas Tecnicarga. /Fuente: Elaboración propia.

2.4.1 Análisis cualitativo.

Es necesario detenerse, para explicar un poco el enfoque cualitativo, parafraseando a (Taylor & Bogdan, 1992), quienes plantean como rasgos propios de la investigación cualitativa los que se enuncian a continuación: es inductiva, es holística, interactiva y reflexiva, naturalista, lógica, abierta, humanista y rigurosa.

2.4.1.1 Entorno económico. De acuerdo al Resumen Ejecutivo emitido por la ANDI – Balance 2015 y Perspectiva 2016 fue un año complejo para la economía colombiana donde tuvieron influencia muchos factores tales como:

Factores favorables está el inicio de la ejecución de los proyectos de infraestructura; los avances en el proceso de paz; el desarrollo de proyectos de inversión productiva que mantuvo la tasa de inversión alrededor del 30% del PIB; el reconocimiento de inversionistas nacionales e internacionales a Colombia como un país con alto potencial lo que le permitió conservar el grado de inversión, y, la discusión de reformas estructurales que no dan espera, como son las desarrolladas en el marco de la misión rural y la comisión de expertos para la equidad y competitividad tributaria". (ANDI, 2015)

Para Tecnicarga Logística S.A.S., será de gran impacto ya que el arreglo de vías y de carreteras permitirán que los tiempos de entrega sean menores, además los proyectos de inversión y el reconocimiento de inversionistas aumentará el volumen carga, generando más fuente de ingreso.

Aspectos negativos relacionados a continuación:

- El impacto que ha tenido el desplome de los precios del petróleo.
- El fenómeno del niño.
- El cierre de la frontera con Venezuela.

- El endurecimiento en las condiciones de exportación hacia Ecuador.
- La desaceleración en la economía mundial.

En temas de entorno macroeconómico se encontró que: “El país mantiene una posición relativamente favorable dentro de las economías emergentes, sin embargo, se reconoce que el margen de maniobra es mucho menos holgado”. (ANDI, 2015)

En cuanto a la meta de inflación planteada:

Es menor que la de muchos países de la región, pero son evidentes las presiones en precios. En el 2015, la inflación se convirtió en un importante reto de política económica. Durante los últimos años, el crecimiento de los precios se había mantenido en el rango meta de inflación fijado por el Banco de la República. Esta tendencia se rompió en el 2015 y al terminar el año estará alrededor del 6.5%. (ANDI, 2015)

Para Tecnicarga Logística S.A.S., la inflación elevada puede afectar teniendo en cuenta que los productos que transportan rotaran menos, ya que los consumidores buscaran productos sustitutos y el volumen de carga disminuirá.

En el 2015, la tasa de cambio presentó una devaluación muy pronunciada. En los primeros 2 meses del año, la TRM se cotizó en su valor mínimo, alrededor de \$2.400. Entre marzo y abril superó la barrera de los \$2.600, volviendo en mayo a su mínimo del año. A partir de ese mes, la TRM se dispara, logrando su nivel máximo en el mes de diciembre (\$3.356) con una devaluación para el año corrido de 39%. (ANDI, 2015)

En este aspecto Tecnicarga Logística S.A.S., se verá afectada ya que, por sus estados financieros, es una empresa que necesita liquidez y para poderse apalancar debe recurrir a créditos con el sector bancario, elevadas tasas de interés no serán convenientes teniendo en cuenta el costo que representa a futuro.

En lo social: “Hemos avanzado reduciendo la pobreza, manteniendo tasas de desempleo de un dígito, generando empleos formales y conservando altas coberturas en salud, y con algunos avances en educación” (ANDI, 2015)

Para Tecnicarga Logística S.A.S., el avance en la reducción de la pobreza es bueno, ya que existirá una demanda alto de mercancía para ser transportada a diferentes lugares, es una economía común y se relacionan directamente en aspectos que generen desarrollo y progreso.

Se relacionan algunos de los aspectos complejos que tendrá que afrontar:

Derivadas en gran parte de factores externos y otras por internos. Por el lado externo aun con la recuperación de Estados Unidos, se prevé un bajo crecimiento mundial, dado que Europa no ha logrado superar plenamente la crisis, países emergentes como China y Rusia se desaceleran y en América Latina tenemos la compleja situación de Brasil, Argentina y Ecuador, y la crítica realidad de Venezuela. En lo interno, las mayores

dificultades están en el déficit en cuenta corriente, la situación fiscal y el impacto de los altos impuestos sobre la inversión y el crecimiento. (ANDI, 2015)

Aspectos positivos y grandes oportunidades:

Los acuerdos comerciales abren nuevos mercados. Ahora tienen que administrar estos acuerdos y aprovechar las ventajas que trae la internacionalización. En el 2016 trazar como meta un buen crecimiento exportador. El próximo año se continuarán despejando inquietudes alrededor del proceso de paz, lo que favorecerá el ambiente de negocios e impulsará el crecimiento económico. La puesta en marcha también constituye una oportunidad para la industria petroquímica, para desarrollar productos de alto valor agregado y para otros sectores de la economía que forman parte de la cadena de valor del sector. (ANDI, 2015)

Los acuerdos comerciales aumentan los ingresos para empresas como Tecnicarga Logística S.A.S., por lo tanto, deberán aprovechar los acuerdos y los beneficios que resulten de estos.

Nuevos retos:

Para el próximo año son de corto y mediano plazo. En el corto plazo, tenemos que convertir el 2016 en un año de clara recuperación y alto crecimiento económico. Y en el mediano plazo, pero empezando desde ya, tenemos que ejecutar la agenda de competitividad. Esto es lo que busca nuestra propuesta “Estrategia para una nueva industrialización. (ANDI, 2015)

2.4.1.2 Industria. El Ministerio de transporte y sus Entidades Adscritas tienen como objetivos dar el gran salto en materia de infraestructura para la competitividad y la integración de los territorios, consolidar el transporte intermodal y contar con un transporte público de calidad promoviendo la movilidad segura.

Persigue tres objetivos principales: 1. Impulsar el comercio exterior, reducir costos y tiempos de transporte. 2. Potenciar el desarrollo regional, mejorando la calidad de las redes regionales con propósitos de accesibilidad. 3. Integrar el territorio, aumentando la presencia del Estado, para reducir espacio de actividades ilegales, y acercar a ciudadanos y regiones a los mercados y los centros de servicios. (Ministerio de transporte, 2016)

“La inspección, vigilancia y control juegan un papel muy importante en la industria de transporte ya que permiten una prestación de servicio impecable, supervisando aspectos tales como leyes, normas y contratos que permiten el buen funcionamiento de los procesos” (Colfecar, 2015)



Ilustración 9. Inspección de vigilancia y control. /Fuente: Elaboración propia con datos de Colfecar 2015

En la industria del transporte de carga existen avances tecnológicos como el Portal Logístico de Colombia quienes brindan información sobre servicios de carga, servicios al equipo y servicios al transportador, permitiendo así la trazabilidad y transparencia en información.

Dada la alta relevancia del transporte automotor de carga en el reparto modal nacional, se seguirá avanzando en su modernización, teniendo en cuenta los lineamientos expuestos en el Documento CONPES 3579 de 2013, con lo cual se espera que los vehículos para transporte de carga reduzcan su edad promedio en 4 años al finalizar el periodo de gobierno, pasando de 19 a 15 años. (Ministerio de transporte, 2016)

2.4.1.3 Empresa. En la información suministrada por TECNICARGA LOGÍSTICA S.A.S, se evidencia que es líder nacional en transporte de carga, con el respaldo de un grupo de personas con sentido humano altamente calificado en el transporte pesado, cuyo objetivo primordial es brindar al cliente una atención oportuna y efectiva para lograr poner sus productos en el punto y la hora precisa.

Se cuenta con una amplia cobertura, con sedes a nivel nacional en las principales ciudades y puertos del país, para satisfacer el cumplimiento mediante modernos camiones y tracto camiones debidamente dotados física y documentalmente para lograr las metas propuestas de los compromisos adquiridos con cada uno de nuestros clientes.

Presentan los siguientes beneficios:

Afiliaciones: Afiliada a gremios y entidades de control como, FRENTE DE SEGURIDAD EMPRESARIAL, DIJIN, SIJIN, POLICÍA VIAL y POLICÍA DE

CARRETERAS le ofrece un respaldo permanente y coloca nuestra infraestructura a su servicio.

Almacenaje y Distribución: Cuentan con modernas instalaciones al servicio de su empresa, facilitando la distribución de sus mercancías, contando con el respaldo de importantes compañías de seguro de reconocida trayectoria internacional.

Departamento de Tráfico y Seguridad: Monitorean permanentemente su mercancía en tránsito, tendrá apoyo en carretera a través de nuestra red de puestos de Control físicos, lo que permite efectuar seguimientos constantes de todos nuestros vehículos en tránsito por las principales rutas del país para velar por la seguridad de su mercancía.

Protocolos De Seguridad: Nuestra compañía está vinculada a la red nacional de Puestos de Control de ESFERAS DE ASISTENCIA LOGÍSTICA líder en Colombia en Seguimiento Vehicular en Carretera, Monitoreo y Control Logístico; se realizan Selección de Vehículos y Personal, Control y Seguimiento a su carga por medio de Plan de Ruta, Puestos de Control, Sistemas de Comunicaciones contratada con el Centro logístico EL FARO (Celular, GPS, AVANTEL).

Habilitación: EL MINISTERIO DE TRANSPORTE, mediante Resolución N. 498 DE 2011 otorgó la Habilitación para la prestación del servicio transporte de carga a nivel nacional

2.4.1.4 Administración y Gerencia.

Administración. Tecnicarga Logística S.A.S., desde el punto de vista de Administración presenta funciones esenciales para el proceso de carga terrestre, esto con el fin de obtener el máximo beneficio posible.

Planeación:

- De acuerdo al tipo de carga y a sus proveedores hace un cronograma para que la mercancía llegue a su destino, en este sentido busca que sus objetivos se lleven a cabo cumpliendo las normas establecidas por la empresa.

Organización:

- En este proceso, el trabajo en equipo y la relación que existe entre cada una de las áreas es fundamental y exitosa en la operación, el trabajo estructurado, permite que la interacción y comunicación sean la clave para que el desarrollo del transporte de carga llegue a tiempo a su destino.

Dirección:

- Está direccionada por la Junta Directiva, quien por medio del Gerente da a conocer lo que se espera y es el Gerente quien delega a sus colaboradores las funciones que deberán llevar a cabo para alcanzar las metas y objetivos propuestos.

Coordinación:

- En este aspecto la empresa debe ser muy asertiva, ya que hay puestos de control que miden los tiempos que demora la carga en carretera, por tanto, llevar una logística impecable, permite que el cliente se sienta satisfecho y se fidelice.

Control:

- Verifican en cada proceso, el cronograma que realizan en la planificación de modo que puedan asegurar que se esté cumpliendo con el mismo, de no ser así identificar aquellas que no se ejecutan y reevaluar para el mejoramiento continuo.

Gerencia. En Tecnicarga Logística S.A.S., manejan el tipo de Gerencia Patrimonial ya que la alta jerarquía está en manos de los propietarios de la empresa, el Gerente es accionista, razón por la cual es quien toma las decisiones que se ejecutan en cada proceso.

Debido a que no cuenta con un área Comercial, el Gerente es quien ejecuta esta labora y hace contacto directo con clientes, siendo él la persona encargada de aceptar los términos establecidos en el contrato, con los cuales se iniciará el proceso de negociación.

2.4.2 Análisis cuantitativo.

El análisis comprende los últimos cuatro años a partir del año 2011, la empresa mantuvo un crecimiento el segundo y tercer año, el cuarto año se nota un leve descenso en las ventas y en varios indicadores. A continuación, se analizan algunas de las variables estudiadas.

Balance General. Fueron tomados los estados financieros de los últimos cuatro años comprendidos entre el 2012 y 2015, esta información refleja la situación financiera y el comportamiento de la empresa, como se puede evidenciar en el siguiente gráfico, el activo ha aumentado entre el 2012 y 2015 en un 16% y se concentra en los activos fijos, el pasivo en un 31% que corresponde a los acreedores varios, que contemplan los gastos generados por el mantenimiento de los vehículos propios; por otra parte el patrimonio se mantiene estable, ya que los socios hacen capitalizaciones.

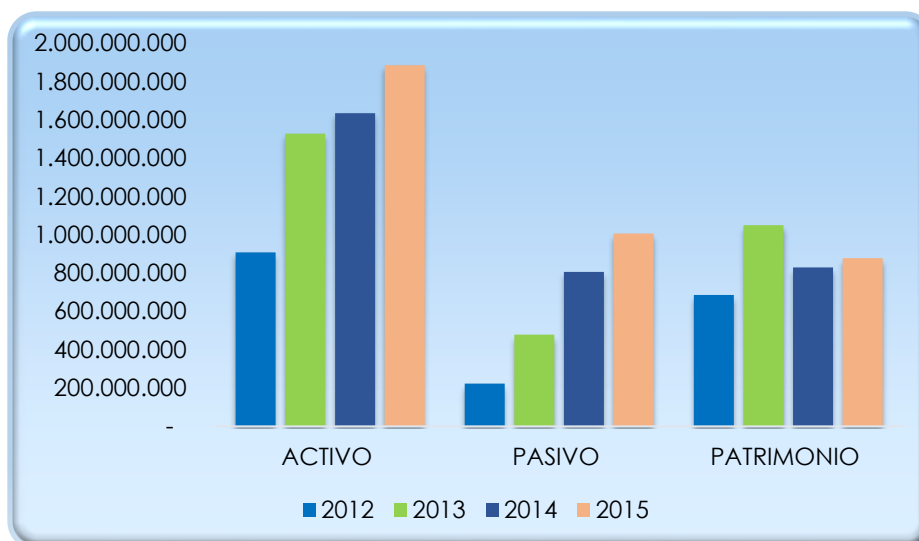


Gráfico 6. Balance general. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa.

Inicialmente Tecnicarga Logística S.A.S., contaba con cinco vehículos de transporte de carga terrestre, sin embargo, debido a los altos costos por mantenimiento, fletes, contratación directa de conductores y entre otros inmersos en el proceso de sostenimiento, no fue beneficioso ya que no se logró la rentabilidad esperada.

El rubro de equipos de oficina y computo no es representativo dentro del activo no corriente, ya que cuentan con única y principal sede en Bogotá, debido a esto la integran 8 colaboradores que ejecutan diferentes funciones involucradas en el proceso.

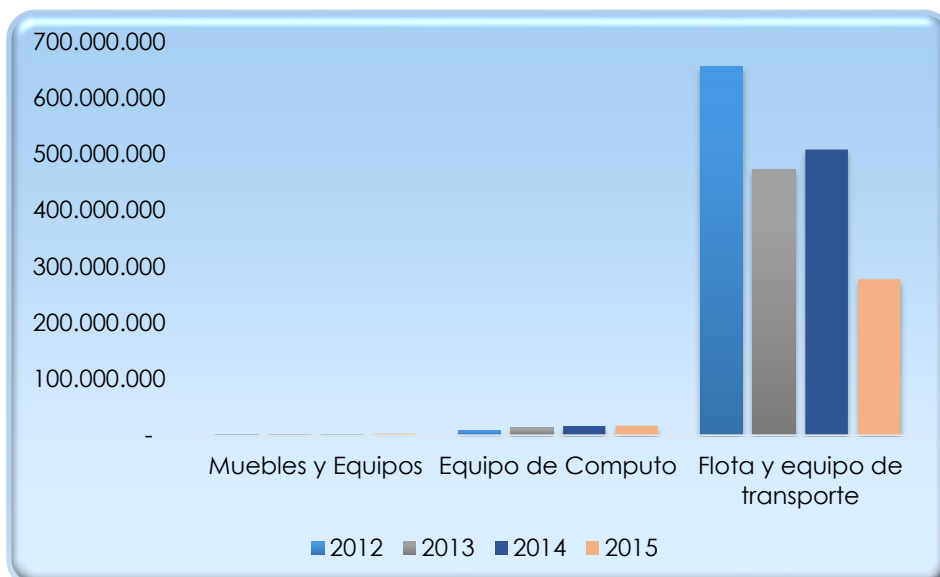


Gráfico 7. Activo no corriente. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa

Esta empresa compone los activos no corrientes con activos fijos, que se evidencian en vehículos, equipos de oficina y computo los cuales se deprecian con base en el método de línea recta y sobre la vida útil estimadas generalmente aceptadas en Colombia para efectos contables.

Es importante resaltar que la cartera ha tenido un aumento moderado, sin embargo, la proporción entre los días de recaudo de cartera y los días de pago a acreedores, deberían llegar a ser equivalentes, es decir contar con el disponible necesario y así evitar el apalancamiento financiero, sin embargo, esto no se cumple y por esta razón la empresa, requiere flujo de efectivo que obtiene con la financiación a corto plazo.



Gráfico 8. Pasivo no corriente. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa

El Patrimonio de la empresa se ha ido fortaleciendo debido a las capitalizaciones que han realizado, aunque es una buena estrategia para mantener el patrimonio alto, no es suficiente comparado las operaciones que realiza diariamente.

2.4.2.2 Estado de Resultados. La empresa Tecnicarga logística S.A.S., durante los últimos cuatro años de participación en el mercado de transporte, no obtuvo los ingresos, esperados a causas de la baja penetración en mercado y la falta de negociaciones estratégicas efectivas, año también en que la carga financiera aumento debido a los prestamos adquiridos por la compañía, reflejada el año 2015.

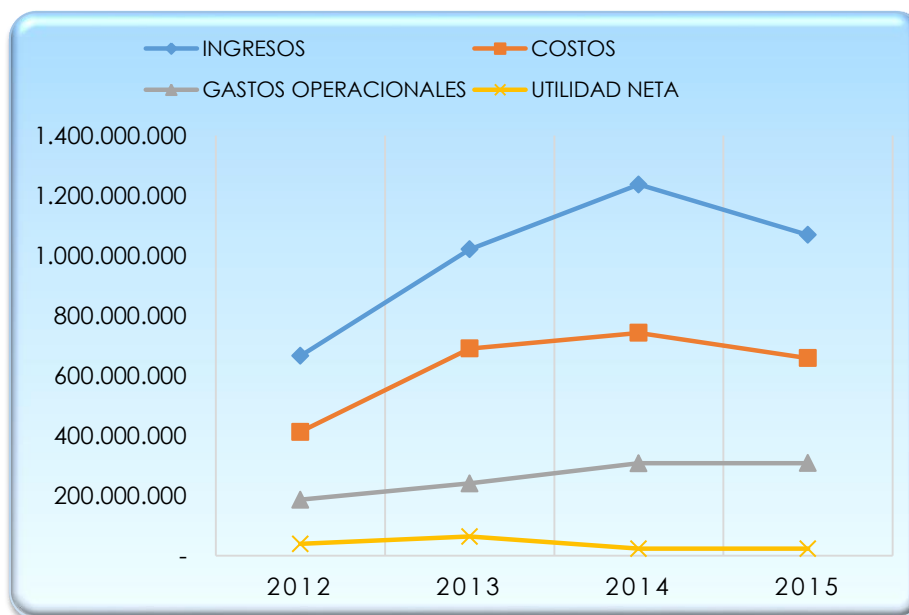


Gráfico 9 Estado de resultados- Activo no corriente. /Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la empresa.

Las negociaciones con mejor margen de utilidad no fueron suficientes para que los resultados de todo el ejercicio fueran favorables para la empresa, esto se muestra en el grafico anterior en la variación de la utilidad neta de los últimos dos años.

En cuanto a los resultados de las utilidades del ejercicio, se puede evidenciar en el siguiente grafico que el 2014 fue un año bueno, sin embargo, el crecimiento de las utilidades no se vio reflejado en el año 2015 debido a que estuvo por debajo de lo esperado.

Es malo que la utilidad neta generara solo un 2% de ganancia en el año 2014 y 2015 en relación a los ingresos, teniendo en cuenta el margen que espera la empresa.

La utilidad bruta también disminuyó en un 2%, aunque la utilidad que más impacto tuvo, fue la utilidad operacional con una disminución significativa del 5%, lo que quiere decir que los costos y gastos operacionales, no fueron controlados en la misma proporción del crecimiento de los ingresos.

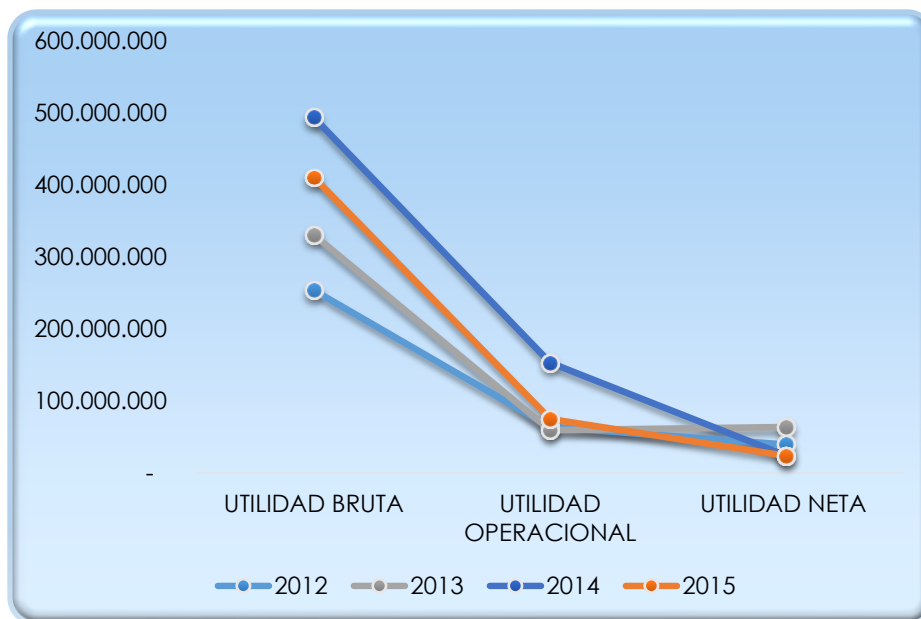


Gráfico 10. Estado de resultados. /Fuente: Elaboración propia.

2.4.2.3 Flujo de Caja. Se refleja el comportamiento en el flujo de caja, una vez se tiene en cuenta el efectivo pagado a proveedores, gastos de operación, impuestos y otras actividades, se obtiene el efectivo generado por la operación (Ego), que sumadas con las actividades de inversión y financiación, genera un flujo neto del periodo

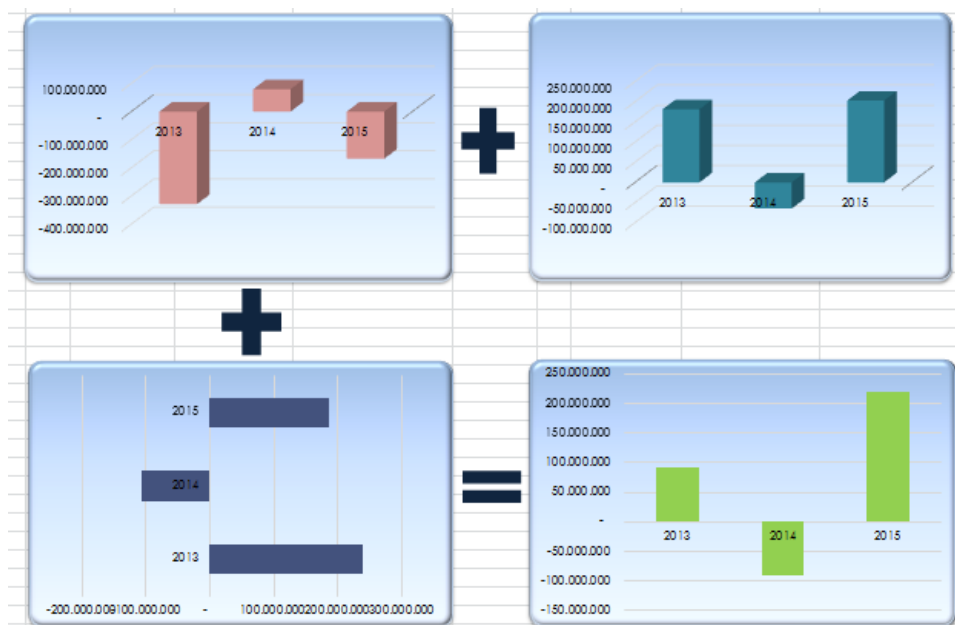


Gráfico 11. Estado de resultados. /Fuente: Elaboración propia

Entendido y analizado el flujo de caja anterior, se deduce que la empresa pagó más por la operación del servicio prestado, que lo que recibió en beneficio a la actividad principal del negocio, por esta razón tuvo que recurrir a la venta de activos fijos, interpretación que se realiza a partir de las inversiones y el endeudamiento con

terceros reflejados en los estados financieros, este ejercicio la efectuaron con el fin de subsanar el efectivo negativo que se evidencio en el año 2013 y 2015.

A nivel general, todas las empresas pueden tener margen de utilidad bajos, siempre y cuando mantengan disponible en el flujo de caja, en Tecnicarga no hay liquidez suficiente para respaldar una alta demanda de servicios y puede llegar un momento en el que no contará con los recursos suficientes que le permitan continuar con la operación o al menos cumplir con las negociaciones pactados con los acreedores.

Sin lugar a dudas, los socios fueron quienes permitieron que la empresa tuviera flujo de caja disponible para cumplir con las obligaciones, debido al apalancamiento que le dieron a la misma.

2.4.2.4 Indicadores Financieros. Enfocados en los inductores de valor que fueron obtenidos al llevar a cabo el análisis de los estados financieros de Tecnicarga Logística S.A.S., se encuentra:

- Endeudamiento Total: La empresa ha venido aumentando su nivel de endeudamiento a partir del 2012, en un 7%, 18% y 4% de un año a otro, el 2015, obtuvo un endeudamiento total del 53%, lo que quiere decir que está por estar encima del 50% (nivel máximo permitido), dado lo anterior se expresa esta situación diciendo que, por cada 100 pesos de los activos, el 53% le corresponden a los acreedores y el 47% restante a los socios.

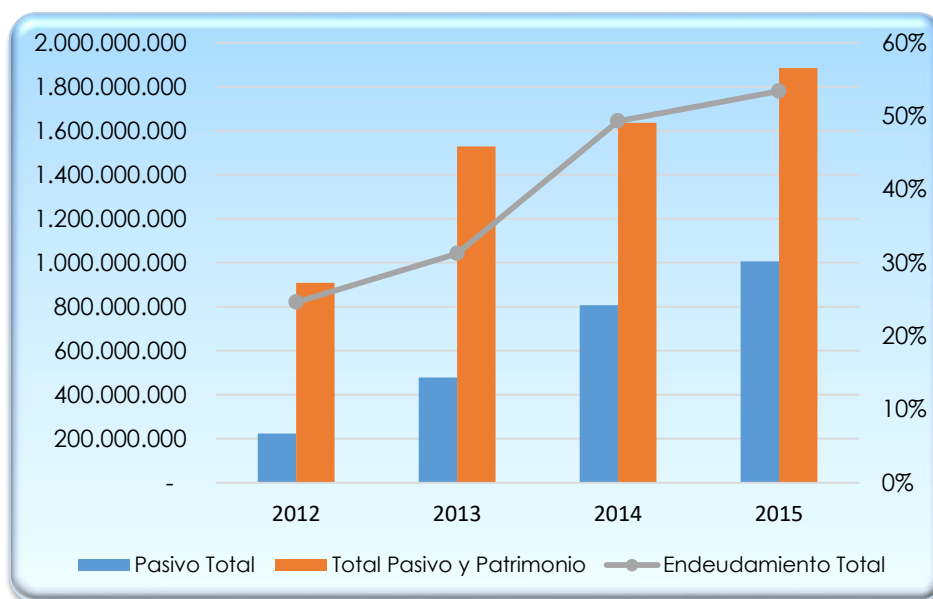


Gráfico 12. Endeudamiento Total. /Fuente: Elaboración propia.

- **Rentabilidad Operativa:** Teniendo en cuenta que la rentabilidad operativa mide la gestión que ha tenido la Gerencia en cuanto a la rentabilidad de la inversión y todos los rubros que componen el activo, se puede decir que aunque el 2014 fue un año bueno, comparado con los dos años inmediatamente anteriores redujo la rentabilidad operativa en un 4.9%, si se observa desde el punto de vista operativo, Tecnicarga Logística S.A.S., está realizando demasiado esfuerzo para los resultados que está obteniendo.

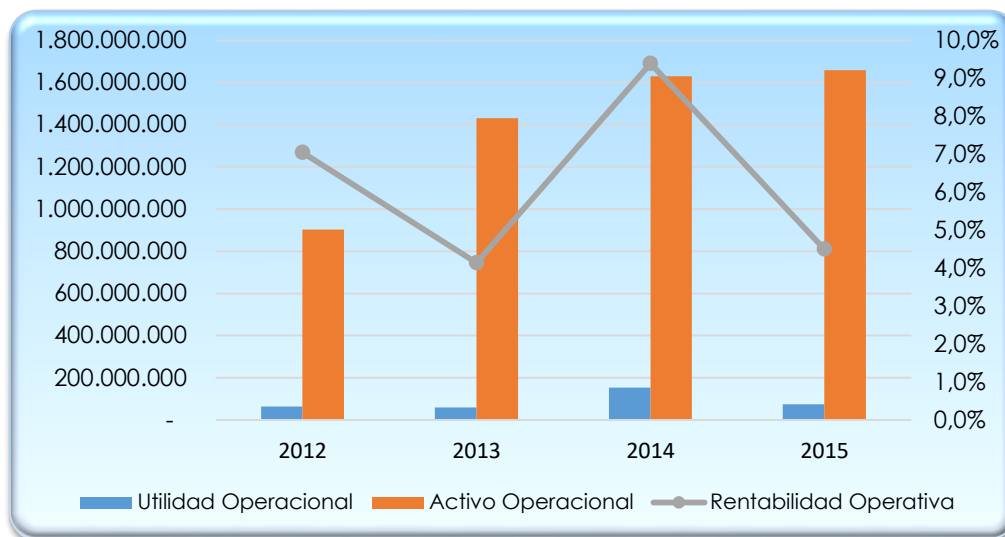


Gráfico 13. Rentabilidad operativa. /Fuente: Elaboración propia.

- **Margen Ebitda:** Una vez obtenida la relación que existe entre el Ebitda calculado y los ingresos operacionales de la empresa, en la siguiente grafica se puede evidenciar el desempeño operacional que permite establecer que tan eficiente fueron los ingresos por las ventas generadas

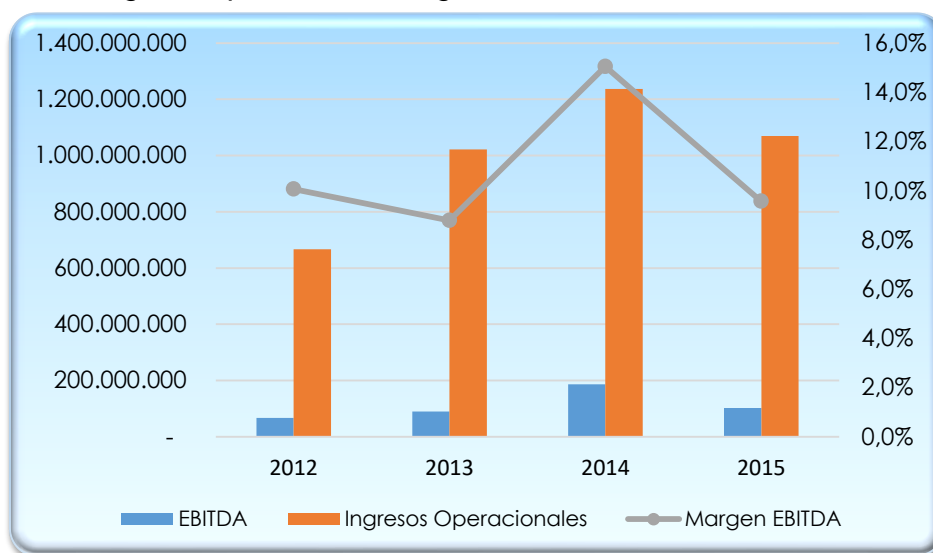


Gráfico 14. Margen Ebitda. /Fuente: Elaboración propia

- La empresa mantiene el margen de los últimos años en un promedio del 11%, sin embargo, en el año 2014 llegó a un 15%, siendo este un margen no satisfactorio, interpretación que se realiza, teniendo en cuenta que por cada ingreso no hay suficiente caja para atender los compromisos que se dan en la operación, no obstante, el pago oportuno de los clientes es fundamental para que este indicador mejore.
- Palanca de Crecimiento: Teniendo en cuenta que este indicador es la división del Margen Ebitda entre la productividad del capital de trabajo neto operativo (KTNO), y teniendo en cuenta la siguiente gráfica, se deduce que no alcanza a cubrir las necesidades del KTNO, es decir le están quedando pendiente costos y gastos que no puede cubrir oportunamente, debido a que no cuenta con la liquidez necesaria en cada periodo y por el contrario ha venido desmejorando comparada con el año 2012 en donde este indicador se acercó a 1, no queriendo decir que fue bueno.

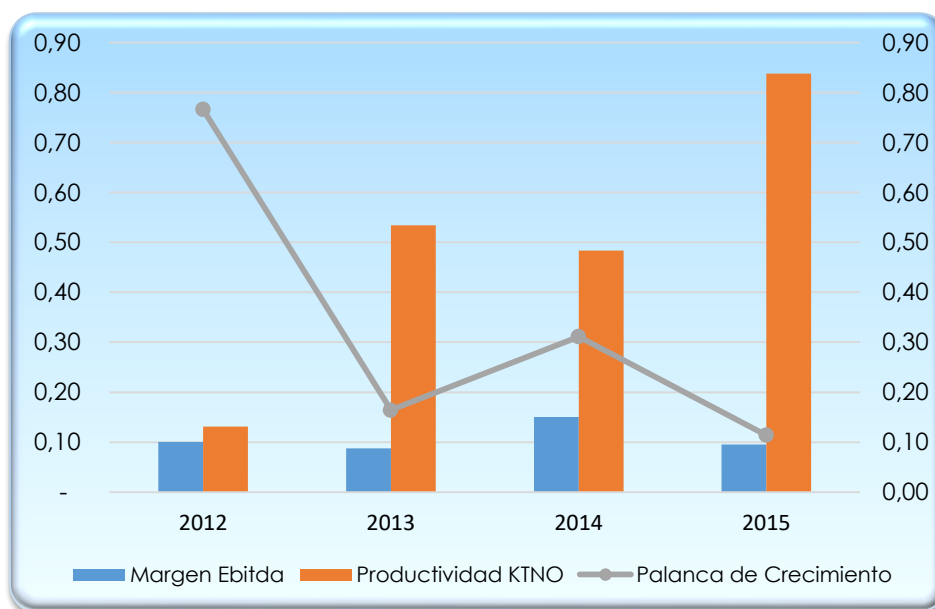



Gráfico 15. Palanca de Crecimiento. /Fuente: Elaboración propia.

Desde el punto de vista de los **Inductores de Valor** que tiene Tencnicarga Logística S.A.S. para el periodo comprendido entre los años 2012 y 2015 se puede decir:

- **KTNO:** Para el año 2015 la empresa cierra el ciclo de su operación con una tendencia creciente respecto a su liquidez operativa, sin embargo, analizados los estados financieros y los indicadores, no es suficiente para respalda costos y gastos generados de la operación

Tabla 5. KTNO. /Fuente: Elaboración propia.

KTNO	2012	2013	2014	2015	TENDENCIA
Capital de Trabajo Neto Operativo	87.498.948	545.748.322	597.693.736	895.249.073	

- **UODI:** La utilidad operacional de la empresa se ve afectada directamente por la participación de los costos y gastos, ya que fueron altos comparados con los ingresos, no es negativo, pero en el 2015, disminuye en más del 50% comparado con el año anterior (2014), para este caso se trabajó con una tasa impositiva alta debido a que no se pudieron deducir los costos y gastos respectivos.

Tabla 6. UODI. /Fuente: Elaboración propia

INDICADORES PARA RONA	2012	2013	2014	2015	TENDENCIA
UODI	57.071.737	51.537.594	100.985.685	38.862.723	

- **RONA:** La rentabilidad de los activos operacionales están siendo poco rentables y a su vez no han sido eficientes, como se puede observar este indicador ha tenido tendencia a la baja, cerrando el periodo 2015 en un 3.4%, siendo este el más bajo de los últimos cuatro años analizados

Tabla 7. RONA. /Fuente: Elaboración propia

INDICADORES PARA RONA	2012	2013	2014	2015	TENDENCIA
RONA	7,6%	5,2%	9,4%	3,4%	

- **RENTABILIDAD DEL ACTIVO:** En comparación con las ventas, la empresa ha venido desmejorando, llegando a una rentabilidad en 2015 levemente superior al 1%, siendo este un porcentaje poco eficiente para la empresa.

Tabla 8. Rentabilidad del Activo. /Fuente: Elaboración propia

OTROS INDICADORES	2012	2013	2014	2015	TENDENCIA
Rentabilidad de Activo Total	4,3%	4,2%	1,4%	1,2%	

Al cierre del año 2015, Tecnicarga termino con un excelente saldo en Caja, sin embargo, el Efectivo Generado por la Operación fue negativo este año, por lo que el faltante fue financiado con Inversión y Financiación.

2.4.2.5 Formulación. Tecnicarga Logística S.A.S., de acuerdo al comportamiento de los estados financieros y analizados los inductores, no está generando valor ya que no presenta una rentabilidad esperada de acuerdo a su actividad, si bien es cierto que los activos no son altos, tampoco están siendo aprovechados y la operación del negocio no está siendo rentable.

Se identificaron los factores más relevantes que afectan el comportamiento financiero de la empresa:

- Los montos que quedan en cartera, reflejan que Tecnicarga Logística S.A.S., no está utilizando una buena estrategia para la adecuada gestión de cobro, lo que significa que no se puede cubrir con las obligaciones en un corto plazo.
- La política de pago a los acreedores cumple un papel fundamental, ya que son ellos quienes le exigen flujo de efectivo inmediato, por esta razón es que la Gerencia requiere la liquidez suficiente para no acudir a terceros.
- Aunque el apalancamiento durante los periodos comprendidos entre 2012 y 2015 no es alto, deberá ser controlado, lo que genera una preocupación ya que a medida que pasen los años necesitará mayor cantidad de dinero y no es conveniente que acuda a las entidades financieras, por el contrario, deberá ser la misma operación y las políticas planteadas quienes le permitan mejorar.
- A nivel general y teniendo en cuenta el entorno, la infraestructura, la seguridad y los altos costos en fletes, impactan directamente en la actividad que desarrolla Tecnicarga Logística S.A.S., el aumento en la tasa de cambio puede generar disminución en el volumen de la carga y por ende sus ingresos se verán afectados.

La compañía debe crear valor para sus propietarios a través del direccionamiento estratégico, gestión financiera y gestión de talento humano, son alternativas que hacen parte del “Sistema de valor” según el autor Oscar León García, y que se deben implementar para garantizar el fomento de cultura de la gerencia del valor en la empresa.

3. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo la valoración de la empresa Tecnicarga Logística S.A.S, se determinó un orden para el desarrollo de las siguientes fases y actividades para obtener los siguientes resultados.

FASE 1. Recolección de información y entendimiento de la empresa

- Se solicitó autorización a los socios de la empresa Tecnicarga Logística S.A.S, para poder realizar un análisis detallado de los Estados financieros que comprenden: Balance General, Estado de Resultados, Notas a los Estados Financieros, Flujo de Efectivo de los años 2012 al 2015, debidamente soportados y firmados por revisor fiscal y el contador.
- Una vez aprobado y autorizado por la compañía, se verificó que cumpliera con todos los documentos necesarios para conocer su parte legal, estatutaria y financiera.
- Se realizó una visita a las personas directamente involucradas en cada uno de los procesos (administrativo y operativo) para la recolección de la información, donde se pudieron exponer los beneficios de realizar una valoración de empresa.

FASE 2 Diagnóstico financiero

- Con la información obtenida por medio de páginas web, informes emitidos por el DANE, Superintendencia de Puertos y Transportes, superintendencia de sociedades y algunos libros de valorización que sirvieron de soporte para conocer el crecimiento en el sector y a su vez comportamiento en los últimos periodos.
- Se contempló el Entorno Económico del sector, que permitió sustentar el análisis a las variables externas e internas de la empresa, tales como: su competencia, su industria, los factores macroeconómicos relevantes y el mercado en el que participa.
- Con base a los anteriores soportes, se verificaron las cifras que componen los Estados Financieros, así mismo se realizó un análisis horizontal y vertical, aplicando indicadores de Liquidez, Rentabilidad, Endeudamiento e inductores de valores tales como: Ebitda, Roe, Roa y Wacc donde se resalta los datos más relevantes que afectaron la salud financiera de la empresa.

FASE 3 Definición de estrategias de Generación Valor

- Se identificó como fortaleza de la empresa, que no limita el tipo de carga a nivel nacional. Se caracteriza por prestar un servicio de altos estándares de calidad y seguridad apoyados por entidades que vigilan el proceso.
- Ha tenido un gran desempeño a nivel Gerencial ya que maneja relaciones comerciales con los futuros clientes.
- Una gran estrategia que tiene la empresa, es el compromiso de quienes la integran y la confiabilidad que generan a los directivos en cada uno de los procesos desarrollados.
- Cuenta con certificación BASC, que le permite estar actualizados con información determinante para la toma de decisiones.

FASE 4 Diseño, Desarrollo y validación del modelo Financiero Excel

Para la elaboración del diseño del modelo financiero, las variables macroeconómicas fueron determinantes para la proyección de las cifras, soportados en fuentes tales como: Banco de la República, Secretaria de Hacienda y Bancolombia.

Con lo anterior, el modelo consta con la siguiente información:

- Datos de Entrada: Información indispensable para la proyección real y acertada de cifras proyectadas.
- La proyección de las ventas y los costos no se realizaron con base en la inflación o el IPC, teniendo en cuenta que su crecimiento histórico no presenta ningún comportamiento de crecimiento con relación a estos macro inductores, más el crecimiento histórico de ventas es el propio de “la empresa”, creciendo a un ritmo menor que la inflación.
- Se diseñó el modelo con el fin de que la empresa creciera de acuerdo a las cifras históricas, La política de dividendos se planteó una distribución creciente a la pactada inicialmente.
- Se calculan los indicadores históricos con el fin de determinar el estado actual de la empresa y se graficaron aquellas variables determinantes para el Diagnostico Financiero y árboles de decisión que permiten tener una visión más clara de los resultados
- Con la información antes mencionada se hace la proyección de los Estados Financieros de los próximos cinco años (2016 al 2020), información de Balance, Estados de Resultados y Presupuesto de Tesorería.

- Se calculan los indicadores proyectados y con esta información se generan el flujo de caja libre para determinar si los datos de entrada son acordes a los resultados esperados.
- Se calcula el WACC, el valor residual y con el valor residual etapas de crecimiento del flujo de caja y diferentes modelos con el fin de establecer opciones del mismo, en consecuencia, a lo anterior, se calculó el valor de la empresa en el mercado, el valor presente de los flujos futuros, la rentabilidad esperada y las diferentes variables que puedan determinar cuánto es el valor de la empresa y que estrategias pueden aplicar para la obtención de mejores resultados.

FASE 5 Sustentación del Trabajo de Grado

- Evaluado el Trabajo de Grado por los expertos en cada uno de los diferentes temas y retroalimentada la información, se procede a realizar los cambios pertinentes y a diseñar un informe general que incluya aspectos puntuales para el entendimiento y desarrollo de las estrategias planteadas, seguidamente se elabora una presentación formal donde se expone la situación financiera de la empresa ante el jurado.

4. RESULTADOS

Con base en el análisis realizado a los estados financieros histórico y proyectados, y después de un detallado estudio de la situación del entorno de Servicio de Transporte de carga y de las diferentes cifras que se muestran en la empresa, como: el Balance General Proyectado que permite identificar y solucionar los problemas dados en el Diagnostico, además de generar liquidez, optimizar los Activos Productivos y mejorar los días de Recaudo de Cartera.

El estado de Resultados que refleja la utilidad y/o pérdida de cada periodo, en donde fueron utilizadas diferentes variables macroeconómicas de acuerdo al comportamiento evidenciado de cada uno de las cuentas contable.

El Presupuesto de Tesorería que muestra el Disponible de la empresa y las diferentes entradas y salidas de dinero.

Indicadores Financieros básicos e inductores de Valor que analizan la estructura financiera y los aspectos positivos y negativos de la compañía durante los periodos comprendidos en entre 2012 y 2015; con base en esta información se da paso al cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).

Y por último se realiza la Valoración de empresa por el Método de flujo de Caja Libre Descontado, y una vez obtenidos los resultados se procede a ejecutar estrategias que permitan mejorar los rendimientos de Tecnicarga Logística S.A.S., en la parte operativa, gerencial y administrativa y acercarse al objetivo según lo proyectado.

4.1 RECOMENDACIONES O ESTRATEGIAS.

Una vez evaluados las cifras se plantean las siguientes estrategias:

Tabla 9. Problemas y estrategias. /Fuente: Elaboración propia.

PROBLEMA	ESTRATEGIAS
<ul style="list-style-type: none"> La empresa se encuentra en un sector con tendencia a la baja 	<ul style="list-style-type: none"> Retener a los clientes y diferenciar el servicio de los competidores.
<ul style="list-style-type: none"> Tasa de cambio volátil que disminuyen las importaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Expandir su mercado a empresas exportadoras.
<ul style="list-style-type: none"> Demora en pago por parte de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Facturar en intervalos de tiempo más cortos
<ul style="list-style-type: none"> Mala planificación de los flujos de caja históricos 	<ul style="list-style-type: none"> Perfeccionar el sistema de cobro Controlar gastos
<ul style="list-style-type: none"> Costos y gastos elevados para la operación. 	<ul style="list-style-type: none"> Disminución del porcentaje de participación de los gastos con respecto a las ventas realizadas.
<ul style="list-style-type: none"> Falta de la diversificación de la prestación del servicio de carga 	<ul style="list-style-type: none"> Ampliar la carga a diferentes sectores de la economía.
<ul style="list-style-type: none"> Gestión centralizada de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Descentralizar los clientes en regionales que se van fortalecer.

4.2 LOS SUPUESTOS MACROECONÓMICOS.

Tabla 10. Supuestos Macroeconómicos. /Fuente: Elaboración propia

MACROECONOMICOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PIB	4,55%	3,10%	2,00%	2,60%	3,40%	4,00%	3,60%
IPC	3,66%	6,77%	5,90%	3,90%	3,10%	3,60%	3,40%
TRM							
DTF 90 días (EA)							
IMPUESTO DE RENTA	25,00%	25,00%	25,00%	34,00%	33,00%	32,00%	32,00%
CREE	9,00%	9,00%	9,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fuente: Grupo Bancolombia (GB), DANE, Banco República: proyectado

4.2. PIB.

Teniendo en cuenta las diferentes variables que componen este indicador, la producción de bienes y servicios del país durante los años 2018 al 2020, se estimaron por debajo del 4% durante el año 2016 levemente inferior año anterior y 2017 en 0.60%

Nuestra economía ha tenido un crecimiento moderado a través de los años, y temas como el proceso de paz, los precios a la baja del petróleo, la infraestructura, la reforma tributaria, la tasa de cambio, déficit fiscal y las tasas de interés afecta de manera directa el crecimiento del país.

4.2.1. IPC.

Es un indicador, controlado por el Banco de la República el cual mide la inflación observada durante un periodo de tiempo, el cual se ve afectado por variables como el fenómeno del niño, la tasa de cambio, alto costo de los productos que componen la canasta familiar.

Se produjo una disminución en los años 2016 al 2018 siendo un supuesto macroeconómico controlados por el Banco de la República.

4.2.2. Impuesto de renta.

Es un impuesto directo que afecta sobre la ganancia obtenida, es decir, es la diferencia entre los ingresos y deducciones autorizados por el ejercicio fiscal.

De acuerdo a ello, en el trabajo se manejaron las tasas de acuerdo a la Reforma Tributaria para aprobación, que busca dejar únicamente este impuesto.

4.2.3. CREE.

Es un impuesto directo sobre las utilidades generadas por un periodo determinado, y de acuerdo al proyecto de la reforma tributaria en proceso, la idea es eliminarlo y unificarlo con el impuesto de la renta.

4.3 TABLAS DE PROYECCIONES

4.3.1 Proyección de Ventas

A pesar de que las cifras del sector no son alentadoras, Tecnicarga Logística S.A.S, en sus proyecciones estimadas, cuentan con cifras no muy significativas si son comparadas con su competencia, se evidencia que la empresa tiene una participación baja, por tal razón se busca crecer a ritmo de la competencia, con un crecimiento nominal promedio, de modo que a largo a 2020 comience a estabilizarse, dado a que sus políticas ambiciosas y expansivas permiten tener visión alentadora, teniendo en cuenta lo anterior, las proyecciones se realizan así

Tabla 11. Proyección de ventas. /Fuente Elaboración propia.

SECTOR	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Crecimiento sector		0,8%	1,6%	2,4%	3,2%	4,0%
Crecimiento Tecnicarga		25,0%	19,6%	15,6%	9,9%	7,5%
Crecimiento Nominal		6,7%	5,6%	5,6%	6,9%	7,5%
Crecimiento Real		18,3%	14,0%	10,0%	3,0%	0,0%

Participación Ventas Mensual	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos Propios y para Terceros	6.940.807.000	8.676.008.750	10.373.244.286	11.988.814.844	13.177.529.813	14.170.588.460
Ingresos para terceros	5.871.752.711	7.287.847.350	8.661.658.979	9.950.716.320	10.871.462.096	11.619.882.537
INGRESOS PROPIOS	1.069.054.289	1.388.161.400	1.711.585.307	2.038.098.523	2.306.067.717	2.550.705.923

4.3.2 Proyección de Costos

En desarrollo de este análisis se evidencia que, de acuerdo al crecimiento, los costos están determinados por la actividad económica de la empresa, es decir los ingresos se relacionan directamente a los costos, debido a que no tiene vehículos propios la concentración se evidencia en aquellos relacionados únicamente con el transporte de carga terrestre.

Tabla 12. Proyección de costos. /Fuente: Elaboración propia

OPTIMIZACION DE COSTOS Y GASTOS	2016	2017	2018	2019	2020
PARTICIPACION COSTOS VARIABLES	55,00%	54,00%	53,00%	52,00%	51,00%

COSTOS DE VENTAS	2016	2017	2018	2019	2020
Costo Variables	763.488.770	924.256.066	1.100.573.203	1.245.276.567	1.377.381.198
Costos Fijos	80.000.000	83.120.000	86.361.680	89.729.786	93.229.247
TOTAL COSTOS	843.488.770	1.007.376.066	1.186.934.883	1.335.006.353	1.470.610.445
% DE PARTICIPACIÓN	61%	59%	58%	58%	58%

4.3.3 Proyección de Gastos Operacionales

Los gastos operacionales son todas las erogaciones que están directamente relacionadas con la gestión y el funcionamiento normal de la empresa, por esta razón se tuvo en cuenta la variable macroeconómica del IPC, sin embargo, los gastos de personal y otros gastos se proyectaron directamente con su participación frente a las ventas, esto dadas las estrategias mencionadas anteriormente.

Tabla 13. Proyecciones de Gastos Operacionales. /Fuente Elaboración propia

OPTIMIZACION DE COSTOS Y GASTOS	EMPRESA						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
CRECIMIENTO GASTOS DE ADMON							
Arrendamientos	IPC	3,84%	5,90%	3,90%	3,10%	3,60%	3,40%
Honorarios y Servicios	IPC	3,81%	5,90%	3,90%	3,10%	3,60%	3,40%
Gastos de Ventas							
Arrendamientos	IPC	0,87%	5,90%	3,90%	3,10%	3,60%	3,40%
Honorarios y Servicios	IPC	0,96%	5,90%	3,90%	3,10%	3,60%	3,40%

Tabla 14. Proyecciones de Gastos Operacionales. /Fuente: Elaboración propia.

EMPRESA							
OPTIMIZACION DE COSTOS Y GASTOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
CRECIMIENTO GASTOS DE ADMON							
Gastos de personal	VENTAS	5,70%	5,50%	5,30%	5,10%	4,90%	4,70%
Otros Gtos de Admon/%de Ventas	VENTAS	5,13%	5,00%	4,80%	4,60%	4,40%	4,20%
OPTIMIZACION DE COSTOS Y GASTOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Gastos de Ventas							
Gastos de personal	VENTAS	7,47%	7,27%	7,07%	6,87%	6,67%	6,47%
Otros gtos de Ventas/% de Vtas	VENTAS	1,08%	0,88%	0,68%	0,48%	0,28%	0,28%
GASTOS	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
GASTOS DE ADMINISTRACION	197.553.261	229.952.823	250.924.104	270.662.826	286.694.631	300.705.911	
Gastos de personal	60.944.800	76.360.181	90.727.959	103.959.621	113.016.097	119.903.949	
Arrendamientos	41.024.000	43.444.416	45.138.748	46.538.049	48.213.419	49.852.675	
Honorarios y Servicios	40.740.156	40.740.156	40.740.156	40.740.156	40.740.156	40.740.156	
Otros Gastos de Admon	54.844.305	69.408.070	74.317.241	79.424.999	84.724.959	90.209.130	
Gastos de Ventas	110.927.639	132.752.811	152.341.867	169.552.325	180.060.873	191.998.061	
Gastos de personal	79.889.477	100.959.745	121.058.908	140.076.700	153.881.849	165.104.928	
Arrendamientos	9.267.680	9.349.329	9.412.999	9.458.276	9.484.855	9.511.508	
Honorarios y Servicios	10.213.907	10.213.907	10.213.907	10.213.907	10.213.907	10.213.907	
Otros gastos de Ventas	11.556.575	12.229.829	11.656.053	9.803.441	6.480.262	7.167.718	
Total Gastos de Administracion y Ventas	308.480.900	362.705.634	403.265.971	440.215.150	466.755.504	492.703.971	

Es importante destacar que estos gastos se deben tener en cuenta a la hora de determinar la rentabilidad.

4.3.4 Proyección de Inductores de Actividad

4.3.4.1 Días de Recaudo. En las proyecciones se buscó bajar mesuradamente los días de Recaudo de Cartera, esto ya que debido al análisis que se realizó del comportamiento de la competencia, por más que se quiera no se logra llegar a menos de 45 días, teniendo en cuenta lo anterior, perdería contratos importantes afectado directamente sus ingresos.

Tabla 15. Días de Recaudo. /Fuente: Elaboración propia

EMPRESA						
DIAS DE RECAUDO	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Margen de Intermediacion	15,40%	16,00%	16,50%	17,00%	17,50%	18,00%
Ingresos Para Terceros	84,60%	84,00%	83,50%	83,00%	82,50%	82,00%
Rotacion de Cartera	66	65	60	55	50	45

4.4.2.1 Cuentas por Pagar. Con las proyecciones elaboradas, se busca lograr un equilibrio entre los días de recaudo y el pago a acreedores, esto con el fin de que la empresa mejore su liquidez dentro de un periodo determinado y pueda apalancarse sin aumentar su costo financiero.

Cabe aclarar que es un indicador difícil de maniobrar ya que, en caso real, 30 días de demora en el pago sería desfavorable para el conductor (acreedor), por el contrario, muy favorable para la empresa.

Tabla 16 Cuentas por pagar. /Fuente: Elaboración propia

DÍAS DE PAGO ACREEDEDORES	EMPRESA					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Plan de Pago Deuda Socios		5%	10%	15%	20%	20%
Rotación Costos y Gastos por pagar	24	24	25	26	28	30
Días Acreedores Varios-Ingresos de Terceros	27	28	28	29	30	30

4.4. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Para la elaboración del Flujo de Caja, la actividad es un factor indispensable, por ello se buscó mantener una gestión de cobro efectiva, dinámica y sana, con el fin de que los clientes cumplan con las políticas planteadas inicialmente, por consiguiente, debe existir una gestión inmediata y cumplida.

En el primer año se hizo la venta de una tractomula que la empresa registraba en sus Activos Fijos, ya que este vehículo le estaba generando costos y gastos innecesarios que no compensaban sus ingresos con el desarrollo de la operación, por lo anterior, se decide prestar el servicio a través de un tercero, quien es el encargado de transportar la carga, asumiendo los costos y gastos que genera tener un vehículo propio.

Tabla 17. Presupuesto de tesorería. /Fuente: Elaboración propia

PRESUPUESTO DE TESORERÍA - TECNICARGA LOGISTICA S.A.S					
	2016	2017	2018	2019	2020
SALDO INICIAL	226.724.918	420.274.141	529.122.553	544.889.285	654.899.740
INGRESOS					
Recaudo de cartera	1.101.221.735	1.549.212.839	1.935.348.081	2.307.479.733	2.609.594.839
Pago otros activos	132.916.069				
Venta de Activos Fijos	250.000.000				
Creditos Recibidos		126.000.000			
TOTAL INGRESOS	1.484.137.804	1.675.212.839	1.935.348.081	2.307.479.733	2.609.594.839
EFFECTIVO DISPONIBLE	1.710.862.722	2.095.486.981	2.464.470.634	2.852.369.018	3.264.494.580
EGRESOS					
Pago Costos y Gastos por pagar	830.468.100	993.651.979	1.171.168.479	1.316.895.600	1.451.893.402
Pago Acreedores Varios	242.491.479	296.413.956	312.314.256	362.385.811	430.335.601
Pago obligaciones laborales	12.880.550	0	0	0	0
Pago de gastos no operacionales	0	0	0	0	0
Compra Equipos	0	10.000.000	50.000.000	50.000.000	0
Pago impuestos	14.518.029	58.844.000	73.696.000	96.858.000	128.931.000
Pago Socios	20.647.169	39.229.620	52.959.987	60.021.319	48.017.055
Pago intereses deuda financiera	6.878.576	684.750	16.909.200	10.256.400	3.603.600
Abono a capital deuda financiera	59.088.547	17.291.673	42.000.000	42.000.000	42.000.000
Pago Gastos Financieros	57.192.250	65.797.489	72.820.061	76.232.010	77.598.142
Distribución utilidades	46.423.881	84.450.961	127.713.365	182.820.138	257.923.301
TOTAL EGRESOS	1.290.588.581	1.566.364.428	1.919.581.349	2.197.469.278	2.440.302.102
FLUJO DEL PERIODO	193.549.223	108.848.411	15.766.732	110.010.455	169.292.737
SALDO ACUMULADO	420.274.141	529.122.553	544.889.285	654.899.740	824.192.477
PRESUPUESTO MIN. DE TESORERIA 30%	279.680.332	343.734.903	410.466.622	472.288.001	500.644.166
SALDO DE EFFECTIVO REQUERIDO	0	0	0	0	0

La empresa registra para el Flujo de Caja un endeudamiento externo en el año 2018, que aumenta el cargo financiero, pero a su vez permite el apalancamiento con

otras entidades que permiten invertir en el proceso, aun así cuenta con saldo acumulado a 2020 de \$824.192.477.

Por otro lado, la cuenta de lo socios, muestra pagos paulatinos para cada año.

Existe una política de dividendos, que consiste en repartir las utilidades del 20% en el año 2016, y así sucesivamente hasta llegar al 60% en el 2020, de igual manera se plantea el pago a los socios será del 10% hasta 2020 queda un remanente pequeño pero ese valor es que se tiene para flujo de caja, es decir un remanente para imprevistos.

En el año 2016, se plantea modernizar la empresa en equipos de oficina por un valor de \$10.000.000, en el año 2018, se implementará un Software y equipo de cómputo por un valor de \$50.000.000 y en el año 2019 una inversión de \$50.000.000 que permita mejorar su logística y su operación administrativa.

4.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Se realizó un análisis exhaustivo donde se avaluó la concentración de su operación obtenida, crecimientos con base a los indicadores del IPC y las ventas como es señalo anteriormente en la proyección de costos y gastos.

Tabla 18. Estado de resultados proyectado. /Fuente: Elaboración propia

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
(Expresados en pesos)						
Ingresos	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Servicio de Transporte	1.069.054.289	1.388.161.400	1.711.585.307	2.038.098.523	2.306.067.717	2.550.705.923
Costos variables de ventas		763.488.770	924.256.066	1.100.573.203	1.245.276.567	1.377.381.198
Costo de Servicios	658.351.001					
Costos fijos de ventas		80.000.000	83.120.000	86.361.680	89.729.786	93.229.247
Costo de ventas	658.351.001	843.488.770	1.007.376.066	1.186.934.883	1.335.006.353	1.470.610.445
Utilidad bruta	410.703.288	544.672.630	704.209.241	851.163.641	971.061.364	1.080.095.477
Gastos operacionales						
Gastos de Administracion	197.553.261	229.952.823	250.924.104	270.662.826	286.694.631	300.705.911
Gastos de personal	60.944.800	76.360.181	90.727.959	103.959.621	113.016.097	119.903.949
Arrendamientos	41.024.000	43.444.416	45.138.748	46.538.049	48.213.419	49.852.675
Honorarios y Servicios	40.740.156	40.740.156	40.740.156	40.740.156	40.740.156	40.740.156
Otros Gastos de Admon	54.844.305	69.408.070	74.317.241	79.424.999	84.724.959	90.209.130
Gastos de Ventas	110.927.639	132.752.811	152.341.867	169.552.325	180.060.873	191.998.061
Gastos de personal	79.889.477	100.959.745	121.058.908	140.076.700	153.881.849	165.104.928
Arrendamientos	9.267.680	9.349.329	9.412.999	9.458.276	9.484.855	9.511.508
Honorarios y Servicios	10.213.907	10.213.907	10.213.907	10.213.907	10.213.907	10.213.907
Otros gastos de Ventas	11.556.575	12.229.829	11.656.053	9.803.441	6.480.262	7.167.718
Total Gastos de Administracion y	308.480.900	362.705.634	403.265.971	440.215.150	466.755.504	492.703.971
Depreciaciones	27.616.565	16.709.156	17.709.156	27.709.156	14.906.709	3.889.369
Provisiones						
Utilidad operacional	74.605.823	165.257.840	283.234.114	383.239.334	489.399.151	583.502.137
No operacionales		71.884.779				
Ingresos no operacionales	59.365.711	71.884.779				
Otros Gastos Financieros	47.253.165	57.192.250	65.797.489	72.820.061	76.232.010	77.598.142
Financieros-Intereses	31.572.905	6.878.576	684.750	16.909.200	10.256.400	3.603.600
Otros Gastos no operacionales	10.035.190					
Utilidad antes de impuestos	45.110.274	173.071.793	216.751.875	293.510.073	402.910.741	502.300.394
Impuesto de renta y complement	15.891.000	43.268.000	73.696.000	96.858.000	128.931.000	160.736.000
Impuesto a la equidad Cree	5.721.000	15.576.000	-	-	-	-
Utilidad neta del año	23.498.274	114.227.793	143.055.875	196.652.073	273.979.741	341.564.394

4.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO

De acuerdo a las proyecciones desarrolladas es notorio que en el activo corriente se busca terminar con un saldo disponible en caja para imprevisto y eventualidades.

Se busca lograr establecer un apalancamiento con los acreedores a los 30 días, de modo que el efectivo sea dinámico para anticipar los gastos por la operación y subsanar la demora de los clientes.

Para tener una mayor credibilidad, se mantendrá un nivel bajo de reparto de utilidades a los socios.

Tabla 19. Balance general proyectado. /Fuente: Elaboración propia

TECNICARGA SAS						
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO PROYECTADO						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO						
Corriente						
Disponible	226.724.918	420.274.141	529.122.553	544.889.285	654.899.740	824.192.477
Inversiones						
Clientes	1.279.561.915	1.566.501.580	1.728.874.048	1.831.624.490	1.830.212.474	1.771.323.557
Otros Deudores	132.916.069					
Inventarios						
Total activo corriente	1.639.202.902	1.986.775.721	2.257.996.600	2.376.513.775	2.485.112.214	2.595.516.035
No corriente						
Muebles y Equipos	2.469.852	2.469.852	12.469.852	12.469.852	12.469.852	12.469.852
Equipo de Computación	16.975.890	16.975.890	16.975.890	66.975.890	116.975.890	116.975.890
Flota y equipo de transporte	277.264.966	65.334.966	65.334.966	65.334.966	65.334.966	65.334.966
Depreciación acumulada	(50.677.230)	(33.571.607)	(51.280.764)	(78.989.920)	(93.896.630)	(97.785.999)
Total activo no corriente	246.033.478	51.209.101	43.499.944	65.790.788	100.884.078	96.994.709
Total activo	1.885.236.380	2.037.984.822	2.301.496.545	2.442.304.563	2.585.996.293	2.692.510.744
PASIVO						
Corriente						
Obligaciones Financieras	55.049.951	17.291.673	42.000.000	42.000.000	42.000.000	-
Costos y Gastos por Pagar	43.211.915	56.232.585	69.956.671	85.723.075	103.833.827	122.550.870
Acreedores Varios	446.618.417	566.832.572	673.684.587	801.585.481	905.955.175	968.323.545
Impuestos, Gravámenes y tasas	14.518.029	58.844.000	73.696.000	96.858.000	128.931.000	160.736.000
Obligaciones Laborales	12.880.550					
Otros pasivos						
Total pasivo corriente	572.278.862	699.200.829	859.337.258	1.026.166.556	1.180.720.002	1.251.610.415
No corriente						
Obligaciones financieras L.P	21.330.269	-	84.000.000	42.000.000	-	-
Socios	412.943.370	392.296.202	353.066.581	300.106.594	240.085.275	192.068.220
Pasivos estimados y provisiones						
Total pasivo no corriente	434.273.639	392.296.202	437.066.581	342.106.594	240.085.275	192.068.220
Total pasivo	1.006.552.501	1.091.497.031	1.296.403.840	1.368.273.150	1.420.805.277	1.443.678.635
Patrimonio						
Capital social	560.000.000	560.000.000	560.000.000	560.000.000	560.000.000	560.000.000
Reservas	3.923.308	21.117.338	32.540.117	46.845.705	66.510.912	93.908.886
Futuras Capitalizaciones	142.820.270	142.820.270	142.820.270	142.820.270	142.820.270	142.820.270
Resultados del ejercicio	23.498.274	114.227.793	143.055.875	196.652.073	273.979.741	341.564.394
Resultados de ejercicios anteriores	148.442.027	108.322.390	126.676.442	127.713.365	121.880.092	110.538.558
Total patrimonio	878.683.879	946.487.791	1.005.092.705	1.074.031.412	1.165.191.015	1.248.832.108
Total pasivo mas patrimonio	1.885.236.380	2.037.984.822	2.301.496.545	2.442.304.563	2.585.996.293	2.692.510.744

De acuerdo a análisis que se realizó, se refleja las mejoras en los márgenes de operación con un crecimiento satisfactorio.

La utilidad neta tiene una buena participación en el año 2016 aun teniendo en cuenta que toman un crédito que aumenta los gastos financieros, pero que permiten apalancamiento con terceros

Durante el año 2016, se reflejó un ingreso por la venta de la tractomula prevista la cual se ve reflejada en los libros por mayor valor.

4.7. INDUCTORES FINANCIEROS


De acuerdo al análisis realizado a los estados financieros de los años 2016 al 2020, se evidencia un cambio significativo en los inductores de valor comparados con los obtenidos en el diagnostico financiero, siendo estos resultados óptimos que demuestran la generación de valor.

4.7.1 KTNO

$$KTNO = \frac{KTO}{PASIVO OPERATIVO}$$

Para el año 2020 la empresa cierra el ciclo de su operación con una tendencia decreciente, sin embargo, es importante resaltar que el pasivo operativo viene aumentado ya que se quiere pagar en menos días los acreedores, conservando así el margen ideal planteado inicialmente; aparentemente no es bueno, pero si se observa el saldo en el flujo de efectivo del año 2020 es bueno y en esta medida se logra llegar a la estrategia de mantener efectivo para tener a futuro el disponible para pagar oportunamente a los acreedores.

Tabla 20. KTNO. /Fuente Elaboración propia


KTNO	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TENDENCIA
Capital de Trabajo Operativo (KTO)	1.412.477.984	1.566.501.580	1.728.874.048	1.831.624.490	1.830.212.474	1.771.323.557	
-Pasivo Operativo	517.228.911	681.909.156	817.337.258	984.166.556	1.138.720.002	1.251.610.415	
Capital de Trabajo Neto Operativo	895.249.073	884.592.424	911.536.789	847.457.934	691.492.472	519.713.142	

4.7.2 MARGEN EBITDA

$$\text{MARGEN EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{INGRESOS OPERACIONALES}}$$

Teniendo en cuenta que este indicador muestra la capacidad que tiene la empresa para generar ingresos, se puede evidenciar que en el año 2015 se tenía un margen real de 9.6 pesos por cada 100 pesos de operación, resultado obtenido por el aumento de los ingresos, la utilidad operacional y la optimización de costos y gastos operacionales; para el año 2020 se cerró con un 23%.

Tabla 21. Margen Ebitda. /Fuente Elaboración propia


MARGEN EBITDA	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TENDENCIA
EBITDA	102.222.388	181.966.996	300.943.270	410.948.490	504.305.860	587.391.506	
Ingresos Operacionales	1.069.054.289	1.388.161.400	1.711.585.307	2.038.098.523	2.306.067.717	2.550.705.923	
Margen EBITDA	9,6%	13,1%	17,6%	20,2%	21,9%	23,0%	

4.7.3 UODI

$$UODI = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{IMPUESTOS APLICADOS}}$$

Es la utilidad operativa una vez aplicados los impuestos, es decir sin tener en cuenta la carga financiera de la empresa, el indicador refleja un aumento progresivo, con base al incremento generado en el margen Ebitda y las estrategias planteadas soportadas por las proyecciones.

Tabla 22. UODI. /Fuente Elaboración propia


UODI	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TENDENCIA
Utilidad Operacional	74.605.823	165.257.840	283.234.114	383.239.334	489.399.151	583.502.137	
Impuestos Aplicados	35.743.100	56.187.274	96.300.072	126.468.557	156.607.197	186.720.537	
UODI	38.862.723	109.070.566	186.934.041	256.770.777	332.791.954	396.781.600	

4.7.4 PALANCA DE CRECIMIENTO


$$PALANCA DE CRECIMIENTO = \frac{\text{MARGEN EBITDA}}{\text{PRODUCTIVIDAD KTNO}}$$

Según Oscar León García, “el efecto combinado del Margen Ebitda y la productividad del KTNO se denomina palanca de crecimiento y de acuerdo a este indicador permite determinar qué tan atractivo es para una empresa desde el punto de vista del valor agregado, crecer”, teniendo en cuenta lo anterior, en 2020 termina favorable ya que la empresa está creciendo, lo que genera mayor liquidez para atender sus obligaciones. En el 2020 logra estabilizarse.

Tabla 23. Palanca de Crecimiento. /Fuente Elaboración propia

PALANCA DE CRECIMIENTO	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TENDENCIA
Margen Ebitda	9,6%	13,1%	17,6%	20,2%	21,9%	23,0%	
Productividad KTNO	0,84	0,64	0,53	0,42	0,30	0,20	
Palanca de Crecimiento	0,11	0,21	0,33	0,48	0,73	1,13	

4.7.5 ROE

	ROE	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TENDENCIA
Utilidad Neta		23.498.274	114.227.793	143.055.875	196.652.073	273.979.741	341.564.394	
Patrimonio		878.683.879	946.487.791	1.005.092.705	1.074.031.412	1.165.191.015	1.248.832.108	
ROE		2,7%	12,1%	14,2%	18,3%	23,5%	27,4%	

4.7.5 WACC

Para el cálculo del Costo Ponderado de Capital, se tienen en cuenta los valores de deuda financiera y el valor del Patrimonio, se calculan la participación de dichos porcentajes dentro del total y se evalúan los riesgos del país, del sector con el fin de establecer la rentabilidad mínima del accionista.

Tabla 24. Wacc. /Fuente Elaboración propia

CALCULO DE WACC TECNICARGA LOGISTICA S.A.S				
COSTO DE LA DEUDA	VALOR	COSTO	PROPORCIÓN	PONDERACIÓN
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	55.049.951,00	15,84%	72%	11,4%
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	21.330.269,00	15,84%	28%	4,4%
TOTAL DEUDA	76.380.220,00		100%	15,84%
COSTO PASIVO FINANCIERO ANTES DE IMPUESTOS				
				15,8%
TASA DE IMPUESTOS				
				34%
COSTO FINANCIERO DESPUES DE IMPUESTOS				
				10,5%
COSTO EQUITY				
RENTABILIDAD DEL ACCIONISTA				14,2%
TASA LIBRE DE RIESGO				2%
BL				0,9
RIESGO MERCADO				15,559%
COSTO EQUITY				13,0%
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL				
DEUDA	0,2%	1,2%	0,8%	0,4%
EQUITY	12,7%	11,5%	12,0%	12,5%
TOTAL WACC	12,94%	12,7%	12,8%	12,9%
				13,0%

Para el cálculo del Wacc se elaboraron dos métodos, uno sencillo y el otro haciendo una depuración más detallada, tomando promedio de valores patrimoniales, lo anterior permite hacer la valoración desde dos puntos de vista diferentes.

Con el primer método se toma como base un flujo de caja libre, más económico que contable, y con el valor de este flujo netamente operacional proyectado, se calcula el valor de la empresa y el valor terminal respectivo.

Tabla 25. Wacc2. /Fuente Elaboración propia

CALCULO DEL COSTO DE CAPITAL						
WACC: Weighted Average Cost of Capital						
ESTRUCTURA DE CAPITAL						
AÑO ==>	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Saldo promedio de la deuda D		46.835.947	71.645.837	105.000.000	63.000.000	21.000.000
Patrimonio promedio K		912.585.835	975.790.248	1.039.562.059	1.119.611.214	1.207.011.562
Recursos totales D + K		959.421.782	1.047.436.084	1.144.562.059	1.182.611.214	1.228.011.562
Participación de la deuda D / (D + K)		4,9%	6,8%	9,2%	5,3%	1,7%
Participación de los recursos propios K / (D + K)		95,1%	93,2%	90,8%	94,7%	98,3%
CALCULO DEL COSTO DE LA DEUDA						
AÑO ==>	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Gasto financiero I		6.878.576	684.750	16.909.200	10.256.400	3.603.600
Saldo promedio de la deuda D		46.835.947	71.645.837	105.000.000	63.000.000	21.000.000
Costo de la deuda i_d		14,69%	0,96%	16,10%	16,28%	17,16%
Costo deuda después de impuestos $i_d(1-t_x)$		9,69%	0,96%	0,00%	0,00%	0,00%
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPC ó WACC)						
Año ==>	2015	2016	2017	2018	2019	2020
COSTO DE CAPITAL DESPUES DE IMPUESTOS		17,01%	16,26%	15,79%	16,46%	17,09%

Con el segundo método se toma el flujo de caja libre operacional se halla el valor terminal teniendo en cuenta como gradiente uno de estos valores: Tasa de crecimiento teórica del FLO, inflación, PIB Nominal y Tasa de crecimiento real del FLO, con estos datos se halló el valor terminal por los métodos binomial, trinomial, constate y por etapas y ya con estos resultados se comparó las valoraciones.

4.7.6 VALORACIÓN DE LA EMPRESA

MÉTODO:

La valoración de esta empresa se hizo con el método de Flujo de Caja descontado, el cual tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo. En una hoja de Excel con cálculos sencillos se llevan a valor presente los flujos futuros, los cuales se descuentan con una tasa de descuento de costo promedio ponderado de capital, o WACC (Weighted Average Cost of Capital).

Tabla 26. Valoración. /Fuente Elaboración

1	TASA DE CRECIMIENTO TEORICA DEL FCLO g	10,9%	TASA DE CRECIMIENTO ALTERNATIVA
2	Inflación	3,4%	
3	PIB nominal	7,12%	
4	TASA DE CRECIMIENTO REAL DEL FCLO	21,8%	
TASA DE CRECIMIENTO UTILIZADA			1
g			10,9%

VALORACIÓN		VALOR TERMINAL	VALOR ACTIVO	VT / ACTIVOS
1	CONSTANTE	6.322.246.748,84	2.692.510.743,78	2,35
2	BINOMIAL	3.547.782.488,92	2.692.510.743,78	1,32
3	ETAPAS	3.818.497.061,28	2.692.510.743,78	1,42
4	TRINOMIAL	1.779.354.025,14	2.692.510.743,78	0,66

CONCLUSIONES

- De acuerdo a las cifras históricas, se ve visualizada la importancia de la generación de efectivo, de la optimización de costos, gastos y de la racionalización de los recursos.
- Es importante la elaboración y ejecución de políticas comerciales verificando el seguimiento de las proyecciones, replantear variaciones y establecer los parámetros que pueden ir cambiando, con el fin de crear valor y crecer dentro del mercado.
- De acuerdo al análisis de los indicadores proyectados, se observa que la empresa será rentable pues sus activos tienen una tendencia de generar valor y obtener utilidades con menos recursos.
- La rentabilidad proyectada sobre los recursos propios es favorable, indicador refleja un sostenimiento a futuro y relaciona el beneficio después de impuestos y resultado financiero frente a los capitales aportados.
- La palanca de crecimiento de la empresa en los tres últimos años es positiva, presentando un crecimiento constante con mejoras cortas en la productividad del Capital de Trabajo.
- Existe un gran reto frente a la competencia, ya que ellos poseen una participación significativa en el mercado, lo que hace que Tecnicarga logística SAS, tenga que acogerse a implementar las estrategias para optimizar los costos y gastos debido al proceso de intermediación.

RECOMENDACIONES

- El análisis realizado a Tecnicarga Logística SAS, permite concluir que la empresa está siendo apalancada por sus socios, por lo cual se sugiere que en la medida que las proyecciones financieras se cumplan, las acreencias pendientes se capitalicen, al igual que el dinero que figura en el Patrimonio como futuras capitalizaciones.
- Se propone que la empresa tenga un mayor direccionamiento en la implementación de las estrategias planteadas para un resultado óptimo.
- Se sugiere que la empresa establezca políticas enfocadas a la generación de valor, con el fin de que permita de mejora a largo plazo
- Se recomienda que el plazo de cartera se reduzca y los plazos de proveedores se conserven
- Se indica incrementar los acuerdos comerciales con empresas potenciales y reconocidas con el ánimo de aumentar los ingresos.
- Se encomienda facturar a los clientes con periodos de servicio prestado más cortos, para tener un flujo de caja disponible y dinámico.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez Gonzalez, A. (2003). *Entorno económico. Cómo entenderlo y anticipar evolución*. RA-MA.
- Álvarez Piedrahita, I. (1999). *Finanzas Estratégicas y creación de valor*. Bogotá: Financial.
- Amat, O. (2000). *EVA. Un nuevo enfoque para optimizar la gestión, motivar y crear valor*. Barcelona: Gestión.
- ANDI. (2015). *Balance 2015 y perspectivas 2016*. Bogotá.
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (27 de Junio de 2016). *Comentario económico del día*. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de ANIF: <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Jun27-16.pdf>
- CECAR. (2014). *Diagnostico Financiero*. Corporación Universitaria del Caribe.
- Colfecar. (Septiembre de 2015). *Colfecar*. Obtenido de <http://www.colfecar.org.co/EJEMPLARES%20REVISTA%20COLFECAR/4.pdf>
- Correa García, J., & Jaramillo Betancur, F. (2007). Una aproximación metodológica y prospectiva a la gestión financiera de las pequeñas empresas. *IV Simposio Nacional y I Internacional de docentes en finanzas* (págs. 93-118). Bogotá: Universidad de Antioquia.
- DANE. (2016). *Boletín técnico. Índice de costos de transporte de carga por carretera. ICTC. Mayo 2016*. Bogotá.
- Dinero. (5 de Mayo de 2016). *¿Cómo va el mercado del transporte de carga en Colombia?* Obtenido de Dinero.com: <http://www.dinero.com/edicion-impresia/negocios/articulo/mejores-alternativas-de-transporte-de-carga-para-las-empresas-del-pais/224007>
- García Serna, O. L. (2003). *Administración financiera, fundamentos y aplicaciones*. Cali: Prensa moderna impresores S.A.
- Gutiérrez, J. (2008). *Modelos financieros con Excel: Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales* (Vol. 2). Bogotá: ECOE Ediciones.
- Ministerio de transporte. (2016). *Informe de Gestión 2015*. Bogotá.
- Porter, M. (2003). *Ventaja competitiva*. México D.F.: CECOSA.
- Rincón, C. A. (2011). Indicadores de costos. *Libre empresa*, 8(1), 109-141.
- Rincón, C. A., & Villareal, F. (2009). *Costos, Decisiones empresariales*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Rodríguez Sandias, A. (2015). *Modelos de planificación y valoración de empresas*. Andalucía: Tórculo.
- Rojo Ramírez, A. (2007). *Valoración de empresas y gestión basada en el valor*. Madrid: Paraninfo.
- Sánchez Prieto, A. (2006). La planeación financiera: Soporte para decisiones estratégicas. *M&M*, 50, 154-159.
- Taylor, & Bogdan. (1992). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Buenos Aires : Paidós.
- Weston, F., & Brigham, E. (1987). *Fundamentos de administración financiera*. Nueva Editorial Interamericana.